

## ПСИХОЛОГИЯ ПОНИМАНИЯ

### КЛАССИФИКАЦИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ПРИЗНАКОВ ИСТИННЫХ И НЕИСТИННЫХ СООБЩЕНИЙ В КОММУНИКАТИВНЫХ СИТУАЦИЯХ

© 1999 г. В. В. Знаков

*Докт. психол. наук, профессор, ведущий науч. сотр. ИП РАН, Москва*

Впервые осуществлена классификация психологических признаков истинных и неистинных сообщений по трем одним и тем же основаниям: фактическая истинность или ложность утверждения; вера говорящего в истинность или ложность утверждения; наличие или отсутствие у говорящего намерения ввести в заблуждение слушающего. Проанализированы результаты психологических исследований девяти основных категорий, находящихся в континууме правда–ложь.

*Ключевые слова:* правда, неправда, вранье, обман, мнимая ложь, самообман, ложь.

Проблема искажения человеком фактов при передаче сообщений другим людям стара как мир. Однако это не означает, что науке хорошо известны психологические механизмы правды и лжи. Напротив: многообразие возможных вариантов искажения истины, неосознаваемых побудительных причин, плохо осознаваемых мотивов и ясно представленных в сознании субъекта интересов способствовало возникновению различных, нередко противоречащих друг другу научных представлений о психологическом сходстве и различии содержания названных коммуникативных феноменов. Мы живем в мире информации, массовых коммуникаций, многочисленных деловых и личных контактов людей. В этих условиях личностная свобода человека как субъекта, творца своей судьбы в значительной степени определяется правильностью принимаемых им жизненно важных решений. На их принятие влияют суждения субъекта об истинности или ложности сообщений, которые он получает из средств массовой информации и ситуаций непосредственного общения с другими людьми. Как показывают психологические исследования, понимание истинности и правдивости, неистинности и ложности сообщений зависит от многих как ситуативных, так и личностных факторов. Проблема понимания особенно усложняется тем, что, несмотря на изобилие публикаций, посвященных психологическому анализу правды и ее разнообразных коммуникативных антиподов, в научной литературе отсутствует описание общепринятых признаков, по которым их можно было бы классифицировать.

Цель статьи – предложить и обосновать такую классификацию признаков истинных и неистинных сообщений, в рамках которой сходство и различие между ними можно будет сравнивать по одним и тем же трем общим основаниям.

Анализ отечественных и зарубежных исследований показывает, что в психологии правду и ее противоположность, ложь, целесообразно характеризовать по трем основным признакам: *фактическая истинность* или ложность утверждения; *вера* говорящего в истинность или ложность утверждения; наличие или отсутствие у говорящего *намерения* ввести в заблуждение слушающего. Еще в начале века, анализируя психологические механизмы детской лжи, такую точку зрения, высказывал русский философ и психолог В.В. Зеньковский. Он писал: “Под ложью мы должны разуметь заведомо лживые высказывания с целью кого-либо ввести в заблуждение: мы имеем здесь три основных момента, одинаково необходимых для того, чтобы была возможность говорить о лжи, – ложное (в объективном смысле) высказывание, сознание того, что это высказывание ложно, и, наконец, стремление придать заведомо ложной мысли вид истины, стремление ввести кого-либо в заблуждение” [8, с. 215]. В современной науке подобных взглядов придерживаются А.Ф. Стрихартц и Р.В. Бертон (A.F. Strichartz, R.V. Burton) [40], Л. Коулман и П. Кей (L. Coleman, P. Kay) [24], а также другие исследователи. Перечисленные три признака дают основание для классификации разновидностей правды и психологического анализа ее отличий от семантических антиподов – неправды, вранья, лжи и обмана (см. таблицу).

В клетке 1 таблицы отражен самый очевидный случай сознательного высказывания человеком правдивого утверждения: субъект говорит то, что соответствует фактам; он верит в истинность утверждения и не имеет намерения обмануть того, к кому обращено высказывание.

Способность человека различать правду и ложь в суждении, высказывании, т.е. понимать,



## Результаты первого этапа анализа

Соответствие или несоответствие высказывания фактам	Утверждение говорящего соответствует фактам		Утверждение говорящего не соответствует фактам		
	Говорящий верит в истинность утверждения	Говорящий не верит в истинность утверждения	Говорящий верит в истинность утверждения	Говорящий не верит в истинность утверждения	
Наличие или отсутствие намерения обмануть партнера					
Говорящий не имеет намерения обмануть партнера	1 Правда	2 Правда	3 Неправда	4 Неправда	5 Вранье
Говорящий имеет намерение обмануть партнера	6 Обман	7 Мнимая ложь	8 Самообман	9 Ложь	

верно ли отражена в нем действительность, непосредственно зависит от нашего умения понимать саму реальность, причинные связи, лежащие в основе природного и социального мира. В раннем детстве такое умение появляется не сразу, а формируется в процессе онтогенетического развития психики. Пожалуй, наибольший научный вклад в обоснование этого положения внес выдающийся швейцарский психолог Жан Пиаже. Изучая особенности детского мышления, он обнаружил, что в раннем детстве человек еще не способен дифференцировать свое Я от остального мира. Недифференцированность, в свою очередь, происходит из эгоцентризма ребенка, не умеющего учитывать другие точки зрения. “Это значит, что ребенок не способен четко отделить психологические события от физических: специфически человеческие переживания (мысли, чувства, желания и т.д.) постоянно проникают в объективную реальность и сливаются с ней” [18].

Одной из форм подобной недифференцированности психологических и физических событий является тенденция рассматривать первые как вторые: стремление приписывать своим фантазиям, мыслям статус предметов. Эту тенденцию Пиаже называет *реализмом*. Например, пятишестилетний ребенок считает, что сон приходит к нему извне и располагается в его комнате; сны можно видеть глазами, как рассматривают картину. Противоположная тенденция развития детской психики, дополняющая недифференцированность, заключается в склонности наделять физические события и предметы психологическими свойствами – одушевленностью, мышлением, сознанием и т.п. Это *анимизм*: если оторвать пуговицу, то ей будет больно, если передвигать камень, то он это почувствует. На второй стадии развития психики ребенка психологическими способностями наделяются уже не все предметы и явления, а только постоянно обладающие специальной функцией движения – велосипед, ветер и др. “На третьей стадии сознание приписывается только объектам, способным на спонтанное движение: солнце и ветер могут сознавать, но велосипед уже не может. И наконец, на четвертой ста-

дии ребенок приписывает сознание только людям и животным” (там же, с. 370). Следовательно, только в возрасте 11–12 лет в сознании ребенка происходит окончательная дифференциация психологической и физической реальности. Соответственно, до этого возраста вряд ли можно научно обоснованно говорить о том, что в речах окружающих его людей маленький человек различает правду, а не приписывает их высказываниям одному ему ведомый смысл.

Исследование, направленное на развитие концепции Пиаже о развитии понятия правды у детей, проводилось Петерсен с соавторами (цит. по: [Laak, 1994]). Исследователи показывали детям 5, 8, 9, 11 лет и взрослым видеосюжеты со сценами намеренной лжи и произвольных неправдивых утверждений. Эксперименты показали, что от 5 до 11 лет у детей последовательно возрастает способность отличать правду от преувеличения (малыши считают его ложью). Один из сюжетов изображал догадку, предположение о направлении: потерявший правильную дорогу взрослый спрашивает о ней у ребенка, который говорит, что не знает, как попасть в нужное взрослому место, но думает, что тот избрал неверный путь и потому не попадет туда, куда ему нужно. Обнаружено, что с возрастом (от 5 лет до взрослости) с 90% до 30% уменьшается количество испытуемых, считающих, что ребенок солгал. С возрастом у людей формируется убеждение, что о лжи как семантическом антипode правды можно говорить в случае не только выявления фактического несоответствия сказанного действительному, но и выявления сознательного намерения исказить истину. “Авторы сравнивают результаты с наблюдениями Пиаже, согласно которым дети младше 7 лет считают клятвы и ложь одним и тем же. Предположения гораздо чаще рассматриваются как ложь детьми, чем взрослыми. Младшие испытуемые фактически неправдивые утверждения считают ложью” [34, с. 208].

Современных психологов очень интересует вопрос о закономерностях понимания детьми правды и лжи. В психологии представлены пять основных тематических направлений изучения



правды. Во-первых, попытки определения самого понятия. Во-вторых, поиски ответов на вопросы о том, в каком возрасте дети становятся способными говорить правду и как развивается эта способность. В-третьих, какие факторы детерминируют приписывание детьми суждениям значений правдивости или ложности. В-четвертых, какие правила и стратегии они используют, чтобы прийти к заключению о правдивости-лживости (или ложности) высказываний. В-пятых, каковы индивидуальные различия в правдивости и как научить детей всегда говорить правду [34].

К. Басси (K. Bussey) экспериментально изучала понимание детьми 5 и 8 лет правдивости или ложности рассказов о совершении мелких преступлений. Она исследовала влияние четырех факторов: ложности утверждений, типа содержания рассказа, поверили рассказу или нет, понес ли наказание виновный. Рассказы включали главного персонажа, его мать или отца, его брата или друга. Каждый рассказ имел одно из шести окончаний: 1) персонаж сказал, что он (она) не совершал преступления (однако это ложь) и ему (ей) поверили; 2) ему не поверили и он был наказан; 3) ему не поверили, но не наказали; 4) герой сказал, что он не совершил преступления (это правда), но был наказан; 5) герой сказал, что он не совершал преступления (это правда) и не был наказан; 6) персонаж просто совершил преступление. Оказалось, что дошкольники (71,3%) были менее точными в установлении лжи и правдивых утверждений, чем восьмилетние дети (98,8%). Для всех испытуемых ошибочность служила более значимым критерием оценки утверждений, чем вера, последующее наказание или вовлечение в чужую оплошность. Это подтверждает предыдущие исследования, согласно которым соответствие фактам является наиболее сильным критерием умения определять правдивость сообщений [22].

А.Ф. Стрихартц и Р.В. Бертон изучали проблему другим методом – они сделали акцент на исследовании понимания трех основных “прототипных” признаков правды: фактической истинности утверждения; веры говорящего в истинность высказывания; наличия или отсутствия у говорящего намерения ввести в заблуждение слушающего. В исследовании участвовали 150 человек, составивших 5 групп (15 испытуемых мужского пола, 15 – женского). Для участия были выбраны люди пяти возрастов: младший дошкольный возраст, старший дошкольный возраст, первоклассники, пятиклассники, и в качестве контрольной группы – взрослые. Эксперимент представлял из себя серию из восьми коротких сюжетов, в которых варьировалось наличие или отсутствие трех прототипных элементов. Предполагалось, что понимание правды улучшается и облегчается по мере того, как в воспринимаемой ситуации увеличивается количество прототипных элементов

(пределный случай представлен в клетке 1 таблицы).

Проведенное исследование показало, что детские ответы не всегда сопоставимы со взрослыми. Оказалось, что невозможно сделать какое-либо надежное заключение относительно использования понятий “ложь” и “правда” младшими дошкольниками, так как только 14 из 30 были способны использовать элементы хоть в какой-то степени систематически. Старшие дошкольники и первоклассники дихотомизировали свои ответы, основываясь исключительно на “фактуальности”; другие два прототипных элемента практически не оказали никакого влияния на их суждения о правдивости высказываний. Ответы пятиклассников были расположены между маленькими детьми и взрослыми по весу элементов “веры” и “фактуальности”. Особенно ими учитывался первый класс элементов: когда говорящий хотел обмануть, тогда для объяснений дети использовали данный критерий, однако их отчеты были лишены твердости и уверенности, характерной для взрослых. Взрослые придавали гораздо большее значение вере говорящего в истинность своего суждения, чем его действительное соответствие реальности. С возрастом элемент намерения начинает играть более существенную роль, чем “фактуальность”. В целом был сделан вывод, что вера объединяется с фактической истинностью и намерениями с большей вероятностью в сознании взрослых, чем детей. Иначе говоря, понимание правды взрослыми психологические более интегрированно, в то время как детское понимание имеет дифференцированный характер [22].

Взрослые люди, несомненно, лучше детей понимают различия между правдой и ложью, но нередко затрудняются в установлении разницы между правдой и истиной. Теоретический анализ проблемы соотношения истины и правды показывает, что она отнюдь не является простой и очевидной для ученых, в частности, для таких несомненно крупных, какими были К.Г. Юнг и Э. Фромм [12]. Еще сложнее и запутаннее она кажется при анализе обыденного сознания.

Клетка 2 (см. табл.) соответствует ситуациям “случайной правды”: когда субъект сомневается в истинности своего суждения, но все-таки по тем или иным соображениям делает его. Например, подросток сказал старшей сестре, что он пошел учить уроки к однокласснику. Она думает, что он солгал и отправился играть в футбол. Однако на вопрос матери о местонахождении брата сказала, что он пошел учить уроки. Брат действительно пошел к однокласснику, хотя сестра этого не знала. Она так сказала не потому, что хотела обмануть мать, а потому, что сомневалась в истинности слов брата и допускала возможность того, что



он сказал правду. В психологическом смысле такая разновидность правды гораздо интереснее предыдущей, но она требует от психолога немалых усилий, направленных на установление причин того, почему человек, сомневаясь в истинности высказывания, все же делает его.

В клетке 3 представлены наиболее характерные признаки неправды в общении людей. Такую разновидность неправды можно считать вербальным эквивалентом заблуждения: человек верит в реальность существования чего-то, но ошибается – в результате он говорит неправду, считая ее правдой. Так, спортсмен в кругу друзей может рассказывать, что его соперник перед соревнованиями употребляет допинг.

В общении людей заблуждения могут проявляться не только по отношению к реальным фактам, но и к прогнозам возможного развития событий. Иллюстрацией этого могут служить нарушенные обещания. Мы живем в мире, изобилующем парадоксальными ситуациями, в которых один из партнеров не лжет, сознательно не извращает фактов, но, тем не менее, говорит неправду. В частности, нарушенные обещания политиков далеко не всегда следует осуждать как ложь. Типичный пример приводит П. Экман (P. Ekman) [26]. Американские журналисты осуждали президента Клинтона за то, что в своей предвыборной кампании он критиковал политику Дж. Буша в отношении гаитянских иммигрантов и обещал улучшить их положение в США. Однако после победы на выборах Клинтон фактически унаследовал и продолжал эту политику. На упреки журналистов он с возмущением отвечал, что американский народ посчитал бы его глупцом, если бы он последовал своим обещаниям в то время, как изменились обстоятельства. Экман пишет: “С моей точки зрения Клинтон лгал только в том случае, если тогда, когда он критиковал Буша, он сам намеревался проводить такую же политику” [26, с. 96]. Если же американский президент, давая обещание, собирался его выполнить, но *потом* не смог или не захотел его выполнить, то он говорил неправду.

Высказывание субъектом неправды может быть обусловлено не только заблуждением, но и его неспособностью правильно понимать причины и последствия того, что он утверждает. Именно на непонимании может быть основана его уверенность в истинности произносимого. Соответственно непонимание ведет к “случайному” высказыванию неправды. Как утверждают американские психологи С. Линскольд и П.С. Уолтерс (S. Lindsfold, P.S. Walters), неправду, сказанную случайно, ни в коем случае нельзя считать ложью. Неправда, которую высказывают люди, неспособные быть ответственными за свои действия, или те, которых считают неспособными по-

нимать последствия своих действий (например, дети или умственно отсталые взрослые), также не есть ложь [36].

Клетка 4 отражает другую разновидность неправды: в коммуникативных ситуациях неправда нередко проявляется тогда, когда человек сознательно искажает эмпирические факты, но делает это в шутку или потому, что не находит иных способов воздействия на окружающих. Прежде всего я имею в виду различные формы иносказания (иронию, аллегорию, метафору и т.п.), т.е. слова и выражения, обретающие в контексте речи смысл, противоположный их буквальному значению.

Датский философ С. Кьеркегор в одном из тезисов своей диссертации утверждал, что понятие иронии вошло в культуру вместе с Сократом. Ирония построена на противопоставлении буквального значения сказанного скрытому за ним смыслу. Следовательно, строго говоря, прямое значение высказывания всегда оказывается неправдой, и для того чтобы понять иронию, необходимо сопоставить буквальное значение со скрытым смыслом, т.е. неправду с правдой. Например, мама пятилетнего мальчугана, вернувшегося с улицы перепачканным в грязи, может всплеснуть руками: “Ну и красавец ты сегодня!”

В драме Шекспира “Юлий Цезарь” Марк Антоний, обращаясь к горожанам, неоднократно называет убийц Цезаря Брута и Кассия почтеннейшими людьми. Называя их так, Антоний приводит одно за другим свидетельства неблагодарности “почтенных людей” и благородных помыслов убитого диктатора. В конце концов горожане правильно понимают смысл речи Антония и обращают свой гнев на убийц Цезаря. Называя Брута и Кассия почтенными людьми, Антоний не лгал, но говорил неправду: произнося вслух противоположное тому, что подразумевал, он хотел, чтобы слушатели поняли смысл, а не значение сказанного. Таким образом, его утверждение не соответствовало мыслимым фактам, он не верил в истинность произносимого, но не имел намерения обмануть горожан.

Клетка 5 отражает уникальное явление – вранье. Оно характерно для российского самосознания и, по моему мнению, представлено у нас в значительно большей степени, чем у других народов.

Вранье представляет собой социальный и психологический феномен. Первым обратил на него внимание и выразил его в явном виде Ф.М. Достоевский. В статье “Нечто о вранье” он писал: “С недавнего времени меня вдруг осенила мысль, что у нас в России, в классах интеллигентных, даже совсем и не может быть нелгущего человека. Это именно потому, что у нас могут лгать даже совершенно честные люди. Я убежден, что в других нациях, в огромном большинстве, лгут только



одни негодяи; лгут из практической выгоды, то есть прямо с преступными целями. Ну а у нас могут лгать совершенно даром самые почтенные люди и с самыми почтенными целями. У нас, в огромном большинстве, лгут из гостеприимства. Хочется произвести эстетическое впечатление в слушателе, доставить удовольствие, ну и лгут, даже, так сказать, жертвуя собою слушателю. Пусть припомнит кто угодно – не случилось ли ему раз двадцать прибавить, например, число верст, которое проскакали в час времени везшие его тогда-то лошади, если только это нужно было для усиления радостного впечатления в слушателе. И не обрадовался ли действительно слушатель до того, что тотчас же стал уверять вас об одной знакомой ему тройке, которая на пари обогнала железную дорогу” [5, с. 85].

Насколько я могут судить по литературе и общению с иностранцами, вранье – типичное порождение русской культуры, отсутствующее в массовых проявлениях на Западе. Слово “врать” в русском языке “употребляется обычно в тех случаях, когда речь идет о чем-либо малосущественном, незначительном” [2, с. 187]. В словаре В.И. Даля слову “врать” соответствуют следующие значения: “лгать, обманывать словами, облыжничать, говорить неправду, вопреки истине; говорить вздор, небылицу, пустяки; пустословить, пустобаять, молоть языком, суесловить; хвастать, сказывать небывальщину за правду” [4, т. 1, с. 259].

Нетрудно заметить, что в большинстве приведенных синонимов вранья подчеркивается не столько гносеологический, познавательный аспект намеренного искажения истины, сколько онтологический, экзистенциальный, характеризующий конкретные ситуации межличностного общения. Обычно это понятие используется тогда, когда нужно не оценить истинность высказываний человека, а понять и оправдать его. Вранье проявляется в конкретных ситуациях общения людей и потому его причины обусловлены как социально-экономическими факторами, так и индивидуально-психологическими. Вранье представляет собой социокультурный феномен, типичный для российского самосознания и вместе с тем неразрывно связанный с психологическими особенностями личности врунов. С точки зрения содержательного анализа понятий “вранье” ни в коем случае нельзя отождествлять с “ложью”. Психологическая структура лжи основана на сочетании трех семантических антиподов правды: утверждение говорящего не соответствует фактам, он не верит в истинность произносимого и собирается обмануть партнера. В психологическом смысле вранье принципиально отличается от лжи. Приведу лишь некоторые отличительные признаки вранья.

1. Вранье – не дезинформационный феномен, а коммуникативный: один из способов установить хорошие отношения с партнером, доставить своей выдумкой удовольствие себе и ему. Это не столько средство преднамеренно искаженного отражения действительности, сколько способ установления контакта и сближения людей. Социальная допустимость вранья и даже его нормативная заданность отражена в русских пословицах: “Не любо, не слушай, а врать не мешай!”; “Врать не устать, было б кому слушать”; “Не хочешь слушать, как люди врут, – ври сам!” [15, т. 1, с. 385].

2. Вранье не рассчитано на веру в него, в этом акте отсутствует намерение обмануть слушателя. Рассказывая небылицы, человек и не рассчитывает на то, что кто-то в них поверит. Иначе говоря, он не надеется обмануть партнера. Эту особенность русского вранья отмечают иностранцы, хорошо знающие Россию. Р.Ф. Смит (R.F. Smith) так выражает эту мысль: “Ожидает ли враль, что ему поверят? Конечно, нет. Не может быть большей ошибки, чем вывод о том, что эти творческие измышления предназначаются для того, чтобы их принимали всерьез” [39, с. 44].

В русской культуре вранье имеет характер конвенционального соглашения о принятии к сведению сообщения партнера (в тех случаях, когда правда нежелательна для говорящего). Например, опоздавший в школу ученик рассказывает учительнице, что причиной опоздания послужил ветер такой силы, что сбивал людей с ног. В ответ учительница устало машет рукой и говорит: “Сяди за парту”.

3. Вранье не предполагает унижения слушателя и получения за его счет какой-то личной выгоды. Бескорыстность и кажущаяся бессмысленность вранья всегда приводили в изумление иностранцев. Очень показательный пример, приведенный немецким профессором моральной философии, воспроизводит А.А. Гусейнов: «Я заметил, – сказал тот в минуту откровенности, – что российские коллеги имеют совершенно странную привычку обманывать без нужды, без видимой пользы для себя. К примеру, наш общий друг Б., которого, как вы знаете, я высоко ценю и стараюсь опекать здесь, в Германии, где он проходит научную стажировку. Мы с ним договорились, что он напишет благодарственное письмо в фонд, который выделил для него стипендию. По прошествии некоторого времени я спрашиваю его, написал ли он письмо. Он мог вообще его не писать, формально он не был обязан делать этого. Мог написать позже. Да и спросил я о письме из вежливости, чтобы продемонстрировать свое участие в его делах. Словом, совершенно спокойная светская ситуация, допускавшая любой возможный ответ. Во всяком случае ответы типа “знаете ли, никак не соберусь”, “нет, пока не на-



писал, но я предполагаю в течение месяца написать”, “а стоит ли вообще писать?” были бы вполне органичны. Однако друг наш ответил просто “да”. А чуть позднее я, впрочем совершенно случайно, установил, что это не так. Он сказал неправду. Почему он так поступил? Аналогичный опыт был у меня с двумя другими коллегами» [3, с. 97].

Российский ученый называет это явление немотивированным обманом (с моей точки зрения, в строгом смысле слова это не обман, а вранье, но не будем придираться к словам) и отмечает, что он “вмонтирован” в нашу общественную коммуникацию. “Вопрос, поставленный проницательным коллегой, стал занимать меня. Наблюдая уже пристрастным взглядом за собой и окружающими, перебирая жизненные впечатления, я установил поразительную точность сделанного немецким профессором наблюдения. Действительно, обман – и именно обман как бы на пустом месте, без давления обстоятельств, без желания извлечь особую пользу, обман из-за любви к искусству, словом, просто обман – вошел в наши нравы, стал своего рода неписаной нормой. Почти естественным состоянием. Мне вспомнился случай с товарищем, который находился в Москве в командировке. Однажды он звонил домой жене из моей квартиры и на вопрос, откуда он говорит, ответил, что из гостиницы. А другой раз, разговаривая с ней же, но уже из гостиницы, на тот же вопрос, откуда он говорит, ответил, что из моей квартиры. Эпизод этот анекдотичный, но по-своему показательный” (там же, с. 99).

Для психолога приведенные примеры чрезвычайно важны и занимательны, но не как социальные казусы, а как задача, которую предстоит решить: теоретико-экспериментальные исследования должны доказать, что за видимой немотивированностью такого обмана скрываются вполне серьезные социальные отношения и экономические условия жизни людей. Одна из главных социальных причин вранья заключается в извечной безотрадности русской жизни и неинтересности, скучности правды, вызывающей желание расцветить приукрасить ее. И потому мотивы этого коммуникативного феномена, интуитивно понятные любому русскому, остаются неизвестны большинству иностранцев, проводящих с нами торговые, политические и иные переговоры.

4. Классическое вранье характеризуется тем, что враль получает нескрываемое удовольствие, наслаждение от самого процесса изложения небылиц. Вместе с тем во вранье всегда есть некоторый элемент самолюбования и самовозвеличивания: врущий человек хочет хотя бы на время стать объектом всеобщего внимания, почувствовать себя более значительным, ценным в глазах окружающих. Главное, чего хочет враль, – вос-

торженного внимания публики. Жизнь отражается в искусстве, и потому в русской литературе в изобилии представлены вдохновенные вруны – один Хлестаков чего стоит! Другой показательный пример – серия очерков А.Ф. Писемского “Русские лгуны” [14].

Подобными “талантами” российская земля, видимо, не оскудеет никогда. Сегодня на российском политическом небосклоне к ним, бесспорно, относится В.В. Жириновский. Вот, например, что он успел сказать в течение только одного дня, 11 сентября 1998 г., в Государственной Думе во время обсуждения кандидатуры Председателя правительства РФ: “Весь мир сегодня за вас, это тоже настораживает. Весь мир против Ельцина и Черномырдина, но вдруг за сутки весь мир за Евгения Максимовича Примакова. И кто? Все наши враги. Все, кто разрушает страну семьдесят, пятьдесят лет, последние десять лет: вот этот нам нужен, вот это хороший, вот он выведет, выедет”. Немного позднее, обращаясь к кандидату на пост Центрального банка РФ В.В. Геращенко: “Вы член Сингапурского клуба. Членом может быть человек, имеющий **наличными** (выделено интонацией. – В.З.) личный капитал пятьдесят миллионов долларов”. Ну кто поверит в то, что абсолютно весь мир без исключения “против Ельцина и Черномырдина” и что у человека, любого человека в любой стране, могут быть пятьдесят “миллионов долларов **наличными**”? Я думаю, что Жириновский и не рассчитывает на то, что ему поверят. Его цель иная: покрасоваться перед телекамерами, в очередной раз привлечь к себе внимание зрителей и посеять сомнения в умах депутатов.

5. Обращаясь к анализу психологических механизмов вранья, нельзя не отметить, что нередко его нужно рассматривать как внешнее проявление защитных механизмов личности, направленных на устранение чувства тревоги, дискомфорта, вызванного неудовлетворенностью субъекта своими взаимоотношениями с окружающими. Стремление человека защитить свой внутренний мир от “несанкционированного вторжения”, нежелание обнажать душу перед окружающими из боязни насмешек или проявления снисходительного отношения – достаточно серьезный повод для вранья. Немало ярких иллюстраций можно найти в биографии выдающегося французского писателя, написанной С. Цвейгом: “Стендаль не прочь приврать без всякого внешнего повода – только для того, чтобы вызвать к себе интерес и скрыть свое собственное я; словно искусный боец – удары шпаги, сыплет он град мистификаций и измышлений, чтобы не дать любопытным приблизиться к себе” [19, с. 390]. Как подобные литературные примеры, так и данные экспериментальной психологии личности убеждают в том, что изучение защитных механизмов –



рационализации, проекции, отрицания и др. – может существенно расширить не обыденные, а научные представления о природе обсуждаемого феномена.

Итак, психолог имеет основание говорить о наличии правды в словах испытуемого в том случае, если в исследовании установлено, что утверждение субъекта соответствует фактам, он верит или не верит в истинность произносимого и не имеет намерения ввести в заблуждение того, к кому обращено высказывание. С неправдой и враньем люди сталкиваются тогда, когда в высказывании или невербальном утверждении факты искажаются, но без намерения ввести партнера в заблуждение. Иначе говоря, для квалификации правды, неправды и вранья как категорий психологии понимания, исследователю прежде всего необходимо определить, в какой степени мысли испытуемого о действительности соответствуют ей самой, т.е. признать модель мира испытуемого верной или ошибочной. Кроме того, нужно точно знать, имел ли испытуемый осознанное намерение обмануть партнеров по общению.

Теперь я перейду к рассмотрению случаев, когда субъект имеет намерение ввести в заблуждение партнера по диалогу – внешнему или внутреннему.

Клетке 6 соответствует обман. В научной литературе есть немало определений этого коммуникативного феномена. Например, Дж.А. Подлесны и Д.С. Раскин (J.A. Podlesny, D.C. Raskin) считают, что “обман может быть определен как поступок или утверждение, цель которого – скрыть истину от другого или ввести его в заблуждение” [37, с. 782]. По моему мнению, такое определение является слишком обобщенным, неконкретным и потому требующим уточнения. Обман следует описывать на основании двух его главных смыслообразующих признаков.

Во-первых, обман основан на сознательном стремлении одного из коммуникантов создать у партнера ложное представление о предмете обсуждения, однако обманывающий не искажает факты. Отличительный признак обмана – полное отсутствие в нем ложных сведений, прямых искажений истины. Обман – это полуправда, сообщенная партнеру с расчетом на то, что он сделает из нее ошибочные, не соответствующие намерениям обманывающего выводы. Полуправда – потому, что сообщая некоторые подлинные факты, обманщик умышленно утаивает другие, важные для понимания целого. Успешный обман обычно основывается на эффекте обманутого ожидания: человек, которого обманывают, учитывая полученную правдивую информацию, прогнозирует развитие событий в наиболее вероятном направлении, а обманывающий совершает поступок, нарушающий его ожидания. Цель обмана в том и со-

стоит, чтобы направить мышление собеседника по стереотипному пути актуализации часто встречающихся знакомых ситуаций. Вследствие этого обманутый всегда является невольным соучастником обмана: он жертва собственных неадекватных представлений о действительности (подробное обоснование этой точки зрения см. в [9]).

Во-вторых, обман обычно связан с реальными действиями (как в случаях мошенничества), а нередко – и с материальными потерями для обманываемого. Обман включает манипулятивное использование контекстных особенностей, которое создает ложное представление о ситуации. Обман нельзя сводить к ложным вербальным утверждениям – он не может быть ограничен словами. В действительности обман чаще основывается на игре определенной роли, чем на конкретном противоречащем фактам утверждении. Так, нерадивый студент может играть роль усердного, чтобы на экзамене произвести впечатление на профессора.

В выполненной под моим руководством дипломной работе О.О. Ждановой изучалось сходство и различие в понимании лжи и обмана русскими и немецкими студентами. Обнаружено, что обман для немцев часто связывается со сферой материального: “Обман – ложь с целью получения материальной выгоды”, “За обманом стоит стремление к обогащению”. В ответах российских испытуемых не было ни одного указания на принадлежность к материальной сфере как отличительного признака обмана. В то же время, если часть русских характеризовала обман как злонамеренный, причиняющий вред другим, совершающийся из корыстных побуждений, то были и такие ответы, в которых обман сравнивался с игрой, трюком, фокусом, сказкой. У немцев негативная оценка обмана проявлялась во всех ответах и значительно более однозначно, чем у русских.

В другом исследовании Ждановой изучались личностные факторы, влияющие на понимание лжи и обмана. В работе предпринята интересная попытка анализа психологических различий личности тех испытуемых, которые считают, что больший моральный вред в общении наносит ложь, и тех, кто считает, что обман. Для выявления личностных особенностей испытуемых были использованы многофакторный опросник личности Р.Б. Кеттела, метод исследования уровня субъективного контроля, методика изучения ценностных ориентаций М. Рокича, методика самооценки правдивости. Сравнение ценностных ориентаций двух групп позволило говорить о более активной жизненной позиции испытуемых, полагающих, что ложь больше разрушает доверие между людьми и вредит нормальному общению. Качества, которые они считали одними из наибо-



лее ценных в любых ситуациях, больше соответствовали облику борца: твердая воля, самоконтроль, смелость. А с точки зрения испытуемых второй группы наиболее ценными для человека являются качества, необходимые в коммуникации для установления и поддержания контакта: они чаще выбирали широту взглядов, чуткость, терпимость. Испытуемых группы "Ложь" в большей степени интересовал факт оправданности действий (выделялись категории намерений защитить себя и причинить вред другим, эгоистических и альтруистических целей). Группа "Обман" оценивала ситуации как вредные, если они причиняют очевидный, материальный ущерб (опоздание на поезд). А ситуации, которые не имеют столь явно выраженных отрицательных последствий, оцениваются ими как более безобидные [7].

Мои экспериментальные исследования [11] дают основание для выдвижения гипотезы о том, что существуют и половые различия в понимании: женщины в общении более вредной считают ложь, а мужчины обман. Очевидно, причины этого феномена следует искать в акцентировании этической и познавательной сторон коммуникации. Описывая сущность обмана, мужчины обычно дают оценку суждений, не соответствующих объективной реальности и ведущих к реальным материальным потерям. Женщины подчеркивают, что в общении наиболее сильное эмоциональное впечатление у них вызывает не искажение фактов, а ложь (иногда своя, иногда чужая) с целью сокрытия или представления в неверном свете подлинных мыслей и чувств. Эта гипотеза кажется мне интересной, но, безусловно, требующей доказательства.

В научной литературе обсуждаются как личностные, так и ситуативные (field-deceptive context [37]) детерминанты порождения обмана в коммуникативных системах. Диалектика взаимодействия и взаимовлияния личностных и ситуативных факторов обмана особенно отчетливо проявляется в экспериментах с применением опросника, шкалы макиавеллизма. Р.Е. Крэут и Дж.Д. Прайс (R.E. Kraut, J.D. Price) обнаружили, что дети с высокими оценками по этой шкале более эффективно обманывают детей с низкими оценками [33]. Д.Д. Брагински (D.D. Braginsky) показала, что первые успешнее заговаривают зубы вторым и побуждают их съесть горькое печенье [21]. Однако у взрослых испытуемых соотношение такой черты их личности, как макиавеллизм, и ситуативных факторов, побуждающих обмануть в значимой для них ситуации, оказывается не настолько однозначным. Как показало исследование Ф.Л. Гейс (F.L. Geis), нет различий в общем количестве согласившихся на списывание и обман на экзамене среди студентов с высоким и низким уровнем макиавеллизма. Различия были в том, что первые соглашались обманывать только

с партнером, который имел высокий статус, и отказывались обманывать с партнером, имеющим низкий статус. На решение вторых о поддержке обмана описание характеристик партнера не оказывало систематического влияния. Иначе говоря, на принятие решения об обмане у субъектов с высоким уровнем макиавеллизма влияет прежде всего предоставленная им информация о партнере, а испытуемые с низким уровнем решаются на это только в результате личного впечатления – понравился им человек или нет [29].

В клетке 7 отражено нередко встречающееся в общении людей противоречие между субъективной и объективной сторонами лжи: убеждением человека в том, что он солгал собеседнику, и реальным актом лжи, происшедшим в конкретной коммуникативной ситуации. С позиций психологии понимания, ложными оказываются не только те сообщения, в которых извращаются факты. Для квалификации лжи как психологической категории достаточно, чтобы один из партнеров по общению, высказывая какое-либо суждение, думал, что он лжет, т.е. считал, что умышленно искажает факты. Однако если он ошибается, то такую ложь следует характеризовать не как объективную, а как субъективную (в смысле искаженного отражения действительности), мнимую, кажущуюся. Человек может лгать, сообщая собеседнику истину. Это утверждение совершенно некорректно с точки зрения логики и теории познания, но для психолога оно вполне осмысленно и допустимо. Приведу пример. Допустим, у субъекта К. есть знакомый, который ему не нравится, и он хочет сделать так, чтобы у того были неприятности. К. сказал знакомому, что поезд, на котором тот должен ехать в командировку, отходит на час позже срока, который запомнил К. при чтении расписания. Но К. ошибался: поезд действительно отправился на час позже, и его знакомый благополучно уехал. Объективно сказав истину, субъективно К. солгал.

Клетка 8 соответствует явно недостаточно изученному в психологии феномену самообмана. С точки зрения психологии общения и взаимопонимания самообман представляет собой особый случай внутреннего диалога, аутокоммуникации: здесь и обманывающий, и обманываемый представлен в одном лице. Наиболее очевидные ситуации, ведущие к самообману, обычно связаны с тем, что человек, получая какое-то знание, не верит в его правдоподобие или вовсе отрицает, отторгает от себя.

Естественно, что проблема самообмана занимает не только психологов: она привлекает к себе внимание методологов [38], философов [20], литературоведов [13] и представителей других специальностей. С логико-гносеологической точки зрения явление самообмана содержит в себе не-



разрешимое противоречие: человек одновременно должен верить в истинность суждений А и не-А. Если субъект обманывает себя, то он знает, что отрицаемое суждение является ложным, и в то же время убеждает себя в его истинности. Отсюда следует, что чисто логическими методами проблема самообмана не может быть решена — необходимы дополнительные знания о психике людей, поведение которых, как известно, нередко строится на нарушенной логике. Для психологов, знающих о существовании защитных механизмов личности, в частности, отрицания и обособления, проблема не кажется столь уж неразрешимой. Как пишут Д. Креч, Р. Кратчфилд и Н. Ливсон «человеческий разум способен, в определенных обстоятельствах, развивать две логически несовместимые концепции одновременно, не осознавая их очевидную противоречивость. Этот феномен получил название “логиконепроницаемой перегородки”, что является одной из форм феномена обособления. Этот механизм изолирует одно направление мыслей от других таким образом, что взаимодействие между ними ослаблено и таким образом конфликт не возникает» [16, с. 98].

Одним из первых вопросов, который возникает у любого, кто задумывается над природой самообмана, — по отношению к кому и чему человек может обманывать себя. Анализируя формы и способы самообмана, философ Д.И. Дубровский рассматривает три основных предметных области, по отношению к которым имеет смысл говорить о реальном существовании этого феномена: “В первом приближении можно выделить три области: 1) когда человек обманывает себя относительно самого себя (своих действительных качеств, знаний, достигнутых результатов, своего будущего и т.п.); 2) когда он обманывает себя относительно других субъектов (отдельных лиц, групп, организаций и т.п.), оценивая их качества, намерения, возможности, их отношения к нему и т.п.; 3) когда он обманывает себя относительно каких-либо предметов (их существования, местоположения, стоимости, функциональных возможностей и т.д.), событий и обстоятельств” [6, с. 78]. Следует признать, что пока в большинстве психологических публикаций основное внимание уделяется первой из названных областей.

Современные психологи выделяют четыре необходимых и достаточных критерия самообмана. Для того чтобы быть в состоянии самообмана, субъект должен иметь два противоречащих друг другу убеждения (что Р и что не-Р); эти убеждения должны быть представлены одновременно; одно убеждение субъектом не осознаваемо; действие, определяющее, какое из убеждений является, а какое не является предметом осознания, — это не случайное, а мотивированное действие [30].

В одном из исследований изучались субъективные способы реализации этих критериев в ситуации узнавания испытуемыми записанных на пленку голосов — своих и чужих. Цель исследования состояла в том, чтобы показать: специфический феномен ошибочной идентификации своего или чужого голоса есть частный случай самообмана. В первом эксперименте было показано, что когда испытуемый делает ошибку идентификации, то тем самым доказывается факт: правильное и неправильное убеждение существуют у него одновременно. При этом большинство испытуемых не осознают наличия правильного знания. Кроме того, данные корреляционного анализа указывают на связь ошибок с мотивационной сферой субъекта. Проверка четвертого критерия, затрагивающего мотивационный аспект, потребовала от экспериментаторов обращения к результатам опросников, заполненных перед экспериментом и после него. Были рассмотрены баллы, характеризующие когнитивные противоречия у испытуемых, давших не менее двух “нарциссических” ошибок, и у тех, кто не дал таких ошибок. Как и ожидалось, “нарциссическая” группа имела значимо низкие показатели по избеганию самопредъявления. Соответственно, группа давших по две и более ошибок “неузнавания” себя, показала значимо более выраженную тенденцию вовлекаться в самообман. Таким образом, эксперименты доказали, что когда люди неверно идентифицируют голоса себя и других, они вовлечены в самообманное поведение [30].

Для психологов проблема самообмана имеет еще и особый профессиональный смысл: я имею в виду психодиагностические процедуры заполнения испытуемыми разнообразных опросников. Во время этих процедур иногда трудно бывает отличить сознательную подтасовку данных испытуемыми от неосознанных проявлений социальной желательности и самообмана [28]. И в решении этих проблем психологи еще только в самом начале пути.

Клетка 9 соответствует классическому случаю откровенной лжи. Ложью обычно называют умышленную передачу сведений, не соответствующих действительности. Наиболее распространенное в европейской культуре определение указанного феномена восходит к Блаженному Августину: “Ложь — это сказанное с желанием сказать ложь” (цит. по [1, с. 47]). Цель лгущего — с помощью вербальных или невербальных средств коммуникации дезинформировать партнера, ввести его в заблуждение относительно истинного положения дел в обсуждаемой области.

В западной культуре распространено морально-правовое понимание лжи: определения лжи, формулируемые западными мыслителями, основываются на представлениях о нарушении прав



тех, кому лгут. Каждый человек имеет право принимать решения, полагаясь на истинную, а не искаженную ложью информацию об окружающем мире. Например, не покупать товары, навязываемые ему обманными рекламными объявлениями (deceptive advertisings) [25]. Соответственно подавляющее большинство определений лжи, даваемых западными авторами, включают указания на человека, которого лгущий хочет ввести в заблуждение. Например, Ф.Л. Карсон с соавторами пишет: "Ложь есть умышленно ложное утверждение, которое предназначено для того, чтобы обмануть другого или предполагает вероятность обмана другого" [23, с. 388]. В отличие от этого русское понимание лжи субъективно-нравственное: для нашей культурной традиции характерно рассмотрение лжи как морально предосудительного деяния субъекта. Вместе с тем в подавляющем большинстве русских определений обсуждаемого феномена отсутствует указание на того человека, которому лжет субъект (подробнее см.: [10]).

Как западные, так и российские психологи уделяют большое внимание анализу вербальных и невербальных признаков, на которые ориентируется человек, считающий, что партнер по общению лжет [17]. В частности, при приеме на работу подозрение, что претендент лжет с целью произвести лучшее впечатление, возникает у принимающего в тех случаях, когда его собеседник слишком долго обдумывает ответы на простые вопросы, отвечает неопределенно, пропускает необходимые детали, избегает зрительного контакта [31]. Аналогичные результаты получены при изучении того, на какие признаки ориентируются таможенники, определяя наличие или отсутствие у пассажира контрабандного груза [32].

Психологические исследования показывают, что чаще лгут субъекты с малой устойчивостью к стрессу, повышенной тревожностью, невротичностью, а также склонные к совершению анти-социальных поступков [27]. Кроме того, у экстерналов наблюдается более выраженная тенденция лгать в различных ситуациях, чем у интровертов [35]. Академические и клинические исследования не обнаружили связи между оценками по шкалам лжи личностных опросников и уровнем интеллекта и образования испытуемых. Интересно, что способность успешно лгать другим совершенно не связана с умением определять, когда лгут тебе [25].

Сказанное выше не означает, что на лживое поведение субъекта не оказывают побуждающего воздействия конкретные особенности тех коммуникативных ситуаций, в которых он оказывается. Напротив: с позиции психологии социальных ситуаций ситуативные детерминанты поведения людей неразрывно связаны с личностными. Ситуативные факторы не являются семан-

тической противоположностью личностных, не существует дихотомии: человек лжет преимущественно или под влиянием своих личностных качеств, или в зависимости от ситуации, в которой он оказался. Дело в том, что в западной социальной психологии, особенно в интеракционизме, ситуация обычно описывается не с объективных позиций стороннего наблюдателя, а как ситуация для субъекта. Это означает, что интеракционисты поставили в центр изучения то, как происходит взаимодействие человека с ситуацией, как он ее воспринимает и понимает. Субъект сам становится активным элементом социальной ситуации, и если он принимает решение солгать партнерам, то он не только изменяет ситуацию в свою пользу, но и проявляет себя как личность. Следовательно, личностные проявления остаются значимыми и для тех психологов, которые считают, что человек лжет в основном под влиянием обстоятельств, в которых он оказывается.

\* \* \*

Описанная в статье классификация позволяет систематизировать основные варианты истинных сообщений и разнообразных их искажений, возникающих в человеческом общении. На мой взгляд, главное достоинство классификации заключается в том, что впервые все многообразие психологических проявлений правдивости-лживости сообщений удалось сравнить по трем одним и тем же признакам. Вместе с тем не стоит строить иллюзий относительно полноты предложенной схемы: ее три базовых элемента тоже еще предстоит расчленить на составляющие и проанализировать. В классификации должны отражаться, в частности, разные намерения субъекта: утверждает он что-то ради достижения справедливости или корыстных целей, избегания наказания или защиты ближнего. Она построена с монологической позиции, т.е. только с точки зрения субъекта, который лжет, обманывает, говорит правду и т.д. Вместе с тем общение по своей природе диалогично, а в классификации практически отсутствует какое-либо упоминание как о специфике понимания сообщений субъекта собеседниками, так и о степени морального ущерба, наносимого, например, ложью. Ложь может быть защитной, вредящей, социально нейтральной и т.п. Разумеется, как названные, так и другие психологические стороны истинных и неистинных сообщений в коммуникативных ситуациях должны быть подвергнуты дальнейшему тщательному исследованию.



## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вайнрих Х. Лингвистика лжи // Язык и моделирование социального взаимодействия. М., 1987. С. 44–87.
2. Горбачевич К.С. Русский синонимический словарь. СПб.: ИЛИ РАН, 1996.
3. Гусейнов А.А. Язык и совесть: Избранная социально-философская публицистика. М.: Институт философии РАН, 1996.
4. Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка. В 4-х т. СПб.: Диамант, 1997.
5. Достоевский Ф.М. Нечто о вранье // Дневник писателя. М., 1989. С. 84–93.
6. Дубровский Д.И. Обман: Философско-психологический анализ. Москва: РЭИ, 1994.
7. Жданова О.О. Психологические особенности понимания лжи и обмана // Вестник Российского гуманитарного научного фонда. 1998. № 4. С. 183–189.
8. Зеньковский В.В. Психология детства. М.: Асадемия, 1996.
9. Знаков В.В. Индивидуальные различия понимания обмана в малом бизнесе // Психол. журн. 1994. № 6. С. 51–60.
10. Знаков В.В. Почему лгут русские и американцы: размышления российского психолога над книгой Пола Экмана // Вопросы психологии. 1995. № 2. С. 84–92.
11. Знаков В.В. Половые различия в понимании неправды, лжи и обмана // Психол. журн. 1997. № 1. С. 38–49.
12. Знаков В.В., Романова И.А. “Истина” и “правда” в христианстве и психологии понимания // Психол. журн. 1998. № 6. С. 62–72.
13. Карякин Ю.Ф. Самообман Раскольникова: Роман Ф.М. Достоевского “Преступление и наказание”. М.: Художественная литература, 1976.
14. Писемский А.Ф. Русские лгуны // Соч. в 3-х т. М., 1956. Т. 2. С. 501–566.
15. Пословицы русского народа. Сб. В. Даля в 3-х т. М.: Русская книга, 1993.
16. Психологическое самообразование: читая зарубежные учебники. Проблема психологии личности. М.: Школа-Пресс, 1992.
17. Симоненко С.И. Психологические основания лжности и правдивости сообщений // Вопросы психологии. 1998. № 3. С. 78–84.
18. Флейвел Дж.Х. Генетическая психология Жана Пиаже. М.: Просвещение, 1967.
19. Цвейг С. Стендаль // Собр. соч. в 9-ти т. М.: Библиосфера, 1996. Т. 6. С. 387–468.
20. Bach K. An analysis of self-deception // Philosophy and phenomenological research. 1981. V. 41. № 3. P. 351–370.
21. Braginsky D.D. Machiavellianism and manipulative interpersonal behavior in children // J. of Experimental Social Psychology. 1970. № 6. P. 77–99.
22. Bussey K. Lying and Truthfulness: Childrens Definitions, Standards and Evaluative Reactions // Child Development. 1992. V. 63. № 1. P. 129–137.
23. Carson Th.L., Wokutch R.E., Cox J.E. An ethical analysis of deception in advertising // Contemporary moral controversies in business. N. Y. 1989. P. 384–394.
24. Coleman L., Kay P. Prototype semantics: The English word lie // Language. 1981. V. 57. № 1. P. 26–44.
25. De Paulo B.M., Rosenthal R. Telling lies // J. of Personality and Social Psychology. 1979. V. 37. № 10. P. 1713–1722.
26. Ehman P. Deception. Lying and Demeanor // States of Mind: American and Post-Soviet Perspectives on Contemporary Issues in Psychology. N. Y., Oxford: Oxford University Press. 1997. P. 93–105.
27. Fjordbak T. Clinical correlates of high lie scale elevations among forensic patients // J. of Personality Assessment. 1985. V. 49. № 3. P. 252–255.
28. Gudjonsson G.H. Self-Deception and Other-Deception in forensic assessment // Personality and Individual Differences. 1990. V. 11. № 3. P. 219–225.
29. Geis F.L. Machiavellianism // Dimensions of personality. N. Y.: John Willey & sons. 1978. P. 305–364.
30. Gur R.C., Sackeim H.A. Self-Deception: a Concept in Search of a phenomenon // J. of Personality and Social Psychology. 1979. V. 37. № 2. P. 147–169.
31. Kraut R.E. Verbal and nonverbal cues in the perception of lying // J. of Personality and Social Psychology. 1978. V. 36. № 4. P. 380–391.
32. Kraut R.E., Poe D. Behavioral roots of person perception: The deception judgments of customs inspectors and laymen // J. of Personality and Social Psychology. 1980. V. 39. № 5. P. 784–798.
33. Kraut R.E., Price J.D. Machiavellianism in parents and their children // J. of Personality and Social Psychology. 1976. V. 33. P. 782–786.
34. Laakter J.J.F. Development of concept of truth and lying: A developmental task / Developmental tasks: Towards a cultural analysis of human development. Dordrecht at al.: Kluwer academic publishers, 1994. P. 203–224.
35. Lefcourt H.M. Locus of control: Current trends in theory and research. Hillsdale. 1976.
36. Lindsfold S., Walters P.S. Categories for acceptability of lies // The J. of Social Psychology. 1983. V. 120. XXI – First Half. P. 129–136.
37. Podlesny J.A., Raskin D.C. Physiological measures and the detection of deception // Psychological Bulletin. 1977. V. 84. № 4. P. 782–799.
38. Rorty A.O. Self-deception, akrasia and irrationality // Social Science Information. 1980. V. 16. № 6. P. 905–922.
39. Smith R.F. Negotiating with the Soviet. Bloomington and Indianapolis: Indiana university press. 1989.
40. Strichartz A.F., Burton R.V. Lies and Truth: A Study of the Development of the Concept // Child Development. 1990. V. 61. № 1. P. 211–220.



## THE CLASSIFICATION OF PSYCHOLOGICAL INDICATIONS OF TRUE AND UNTRUE REPORTS IN COMMUNICATIVE SITUATIONS

V. V. Znakov

*Dr. sc. (psychology), professor, leading res. ass., IP RAS, Moscow*

The classification of the psychological indications of true and untrue reports was made for the first time on the basis of the same criteria: 1) factual true or lie of statements; 2) the belief of speaker in truthfulness or lying of the statement; 3) the presence or absence of speaker's motive to delude the listener. The results of psychological researches of nine essential categories of the continuum "truth-lie" were analyzed.

*Key words:* truth, falsehood, deception, imaginary lie, self-deception, lie.