

К. М. Васюккандидат психологічних наук, доцент,
доцент кафедри психології
Донецький національний університет імені Василя Стуса

МОВНІ СТРАТЕГІЇ В ПРОДУКУВАННІ ЗУМИСНИХ НЕПРАВДИВИХ ВИСЛОВЛЮВАНЬ

Стаття висвітлює проблему детекції брехні та визначення ефективних засобів діагностики неправдивих висловлювань. Як гіпотезу було висунуте припущення, що під час зумисної брехні люди використовують обмежений набір мовних стратегій. Знання цих стратегій дає змогу вибудувати діалог так, щоб ідентифікувати брехню за допомогою уточнюючих запитань. Аналізується можливість використання як засобу детекції мовної стратегії, яку використовує доповідач. Під мовною стратегією розуміється спосіб подачі неправдивої інформації: викривлення деталей, контрастних деталей, включення до розповіді правдивих елементів, але тих, які відбувалися в інший час, використання сюжетів з відомих літературних творів, використання досвіду інших людей, переплутування деталей, пропуски окремих деталей тощо. Зокрема, наводиться класифікація цих стратегій, створена автором. Для аналізу використовувалися п'ять основних стратегій, таких як: вбудована брехня, що полягає у вставці неправдивої інформації в канву правдивого сюжету у вигляді окремих фактів чи описів; зменшення деталізації для уникання заплутування деталей власної розповіді; використання іншої ситуації; контраст – використання простих антонімів в описі явищ чи елементів образу; логічність стратегій і невідповідність фактів – коли досліджуваний досить логічно продумує стратегію розповіді, але починає плутатися в окремих деталях. Виділені мовні ознаки стратегій та проведений аналіз частоти їх використання досліджуваними показав, що у разі використання досліджуваним часткової брехні спостерігалися різноманітні мовні стратегії, які показали перевагу вбудованої брехні, уникання деталізації та опис несуттєвих деталей, також частим було порушення логіки повідомлення. У разі візуального стимулу порівняно з текстовим переважають стратегії уникання деталей і контрасту, а от порушення логіки трапляються частіше у переказах текстів. Найменше представлені стратегії множення деталей та невідповідні деталі в сумі з логікою. Досліджувані не схильні до перебільшень, вони надають перевагу униканню і приховуванню.

Ключові слова: брехня, детекція, мовна стратегія, неправдива інформація, обман.

Постановка проблеми. У сучасному світі проблема комунікацій не втрачає своєї актуальності. Особи, які вміють ефективно аналізувати комунікативні здібності інших і правильно презентувати себе в стосунках, мають більше шансів на успіх, ніж ті, які не володіють відповідними комунікативними навичками. Також невід'ємною складовою частиною спілкування є обман співрозмовниками один одного. Обман виконує декілька функцій. Він може бути зумисним і випадковим. В основному причини обману полягають у такому:

- особистість боїться, що її звинуватять у чомусь, створиться загроза її репутації;
- обман несе вигоди для особистості більше, ніж у правдивому зізнанні, наприклад, продавець обманує покупця з приводу якості товару або чоловік робить комплімент жінці, щоб справити приємне враження;
- обман може бути звичною формою спілкування, коли людина перебільшує інформацію, а не викривлює її повністю;
- буває обман «во благо», коли інформація приховується або викривлюється, щоб не трав-

мувати близьку людину. Наприклад, коли людина важко захворіла або втратила близького;

- мимовільний обман, коли особистість навіть не знає, що вводить когось в оману і не має ознак брехні, оскільки для неї це правда. Як правило, цей вид обману є наслідком, тобто цю особу вже хтось обманув, отже, вона щиро повірила, що ця інформація достовірна.

У нашому дослідженні ми використовували перші два види брехні: досліджувані або перебували під загрозою розкриття обману, коли їх оцінював експериментатор, або отримували від вдалої брехні відповідні вигоди. Для підкріплення такого стану досліджуваним обіцяли в разі вдалої брехні відповідні бонуси – бали за вивчення дисципліни (тому що досліджувані були студентами).

Також є різні форми обману: він може повним, коли майже повністю подається неправдива інформація, також буває обман частковий, коли у правдивий контекст влітається неправдива деталь. Переплутується послідовність подій тощо. Такий вид обману, на нашу думку, найскладніше виявити.

Обман може поділятися також за ступенем підготовленості: на імпровізацію, коли індивід не був готовий до якогось запитання, ситуації і йому доводиться вигадувати брехню по ходу. Як правило, цей вид брехні найлегше виявити за ознаками хвилювання, страху. Підготовлена брехня передбачає хоча б декілька хвилин підготовки, але в реальності людина готується до обману набагато довше.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема мовних стратегій осіб, які зумисне говорять неправду, тобто брехунів, порушувалась у відкритому доступі не так давно, основні публікації почали з'являтися останні 5–7 років, та й то у невеликій кількості. Можливе пояснення полягає в тому, що лінгвістичні ознаки брехні донедавна взагалі залишалися нерозробленою темою. Основний акцент у популярній літературі робився на невербальні ознаки, які пропагувалися як панацея, що дасть можливість зчитувати думки людини як з відкритої книги.

Низка авторів, особливо зарубіжних, за останні десять років підкреслюють важливість вербального компонента в детекції обману. Але і ці припущення не були надто однозначними. Особливу цікавість являли дослідження, які перевіряли припущення про те, що інтуїтивне мислення відіграє в детекції брехні більшу роль, ніж логічне. Буквально рік тому, в 2019 році, група дослідників у складі W. Song, M. Hongyu, Y. Jialy експериментальним шляхом намагалася підтвердити, що неусвідомлені оцінки брехні набагато ефективніші усвідомлених, коли особистість цілеспрямовано використовує аналіз певних ознак брехні. Обсяг вибірки був досить значний – 145 осіб. Були проведені 2 серії замірів – з текстовою і візуальною інформацією [1, с. 146].

У результаті авторам не вдалося знайти суттєвих відмінностей між свідомими і несвідомими оцінками в текстовій інформації, а ось у разі з візуальним способом подачі інформації ефективність детекції дещо зростала. Тобто людина може інтуїтивно створити враження про те, чи бреше співрозмовник, коли споглядає його невербальні поведінкові прояви. Однак це зовсім не свідчить про те, що невербальні засоби детекції кращі. Просто для осмислення вербальної інформації потрібні інші засоби. До того ж ці дослідження суперечать експериментам Reinhard (2013), а M. Shanks у 2015 році отримав протилежний результат [1, с. 141]. Вважаємо, що подібні суперечності виникають через відмінності у стимульному матеріалі. З нашого досвіду свідимо, що експерименти з детекції брехні надзвичайно сильно залежать від якості матеріалу та інструкції учасникам. Особливу вагу набувають засоби контролю відповідей – щоб правдиві або брехливі були істинно такими, а не змішувались.

На жаль, у зарубіжній, не говорячи вже про вітчизняну, психології бракує досліджень з пошуку ефективних способів детекції. А наявні майже не популяризуються, за винятком П. Екмана. Серед сучасних зарубіжних дослідників хочеться особливо відзначити A. Vrij, який якраз і робить акцент на вербальних техніках детекції. На його думку, брехливі повідомлення містять менше образів і часових та просторових показників, вони бідніші деталями і гірше логічно структуровані [3, с. 5]. У реальному спілкуванні, коли людина не отримує ззовні чіткої інструкції, люди зазвичай не говорять цілковиту правду або брехню в чистому вигляді. Вони, як правило, змішують те й інше. Тому він звертав особливу увагу на використовувані мовні стратегії у спілкуванні [2, с. 7].

Знання стратегії, якою може скористатися брехун, дає профайлеру перевагу в діагностиці. Він може вибудувати діалог таким чином, щоб просканувати підозрілий момент у спілкуванні, виявивши обман. Серед основних стратегій були виокремлені такі:

1. Вбудована брехня – це вставка неправдивих елементів у канву правдивого сюжету. Наприклад, індивід розповідає історію, яка справді трапилась, але деякі деталі вставляє неправдиві. Вирізнити такі деталі буває надзвичайно важко. До речі, часто таку стратегію використовують у пропаганді, політиці недобросовісних політиків.

2. Уникання деталізації – у разі використання цієї стратегії індивід прагне зробити розповідь більш короткою, спрощеною, що дає змогу йому не заплутатися в деталях. Наприклад, людина розповідає буквально в двох реченнях подію, яка б мала викликати у неї багато емоцій, відмовляється повідомляти якісь деталі. Часто під час уточнення посилається на погану пам'ять або несуттєвість цих деталей. Таку стратегію досить просто виявити, поставивши уточнюючі запитання, ухилення від прямої відповіді буде свідчити про брехню, хоча б і у вигляді приховування. Також індивід намагається дотримуватись узгодженості між елементами розповіді, щоб вона виглядала більш правдоподібною.

3. Використання власного досвіду – це запозичення фактів зі свого ж життя, але використання їх в іншому контексті. Fisher і Ross (2013) експериментально довели, що 86% брехунів використовують цю стратегію. Виявити її надзвичайно важко, тому що по суті ці факти правдиві, вони справді відбувалися з людиною, але не в тому контексті. На нашу думку, виявити цю стратегію також допоможуть уточнюючі питання щодо часу, послідовності подій тощо.

4. Контраст – стратегія, що полягає у використанні повної протилежності в описі події, наприклад, людина злякалася, а говорить, що проявила сміливість, або на брудний одяг говорить, що

зовсім не забруднилася. За нашими спостереженнями, люди використовують цю стратегію частіше для візуальної інформації, а також у випадках, коли безпосередньо спостерігають перед собою якісь елементи інформації, на які можуть спиратися. Виявити цю стратегію простіше за все через невідповідності між деталями, їхню гротескність або неприродність використання у певному контексті.

5. Логічність у стратегії і невідповідність деталей, як зазначає А. Vrij, часто притаманна тим, хто зумисне говорить неправду. Як правило, брехуни заздалегідь продумують сюжет розповіді, але водночас відсутність чіткого образу, що притаманний правдивому висловлюванню, призводить до того, що брехуну не вистачає когнітивних функцій, щоб уявити все в найменших подробицях. Але люди можуть розрізнитися в якості і деталізації вигаданого образу, тому допускаємо, що існують ті індивіди, в яких образ має дуже чітку деталізацію, що в сукупності з гарним емоційним самоконтролем формує тип так званого патологічного брехуна, якого важко виявити навіть за психофізіологічними показниками.

6. Множення деталей – у разі використання цієї стратегії доповідач перебільшує кількість якихось предметів чи явищ у тексті, а також додає в образ ті компоненти, які тотожні вже наявним, наприклад, вказує не одну, а дві людини на зображенні.

7. Уточнення деталей по ходу – у цьому разі людина використовує повтори слів, повертається до опису якихось предметів чи явищ і уточнює їх додаткові елементи, наприклад, колір, місце розташування тощо. Ця стратегія демонструє хід мислення доповідача, коли під час брехні він додумує по ходу додаткові деталі, що роблять повідомлення правдоподібним, тому він періодично повертається до них та знову описує.

8. Опис несуттєвих деталей – доповідач детально повідомляє другорядні компоненти образу, які не стосуються безпосередньо сюжету, наприклад, деталі інтер'єру, колір предметів та дрібні деталі пейзажу, при цьому люди, які є фігурами у зображенні або головними персонажами в тексті, залишаються непоміченими.

9. Відсутність логічного зв'язку між деталями – на відміну від п'ятої стратегії, де логічна структура повідомлення більш-менш продумана, в такому типі стратегії немає логічного зв'язку між компонентами розповіді, доповідач спочатку говорить про одне, а потім різко повертається до іншого елемента або навіть сюжетної лінії. Ця непослідовність є прямим вираженням незакінченості фальшивого образу, який доповідач вигадує і доповнює деталями прямо по ходу розповіді через брак часу, нездатності охопити всі елементи образу одночасно.

Мета статті. Основною метою нашого емпіричного дослідження було визначення мовних стратегій, які використовує людина для опису ситуації під час продукування зумисного неправдивого повідомлення, і виявлення можливих відмінностей у цих стратегіях у ситуації брехні і правди.

Викладосновного матеріалу. Досліджуваними нами були обрані студенти 1–3 курсів спеціальності «Психологія» Донецького національного університету імені Василя Стуса у кількості 20 осіб, з них більшість становили дівчата – 16 осіб і 4 – хлопці віком від 18 до 26 років. Кожному досліджуваному ставилося завдання сформулювати 6 повідомлень. Таким чином, загальне число повідомлень становило 120. У діагностиці брехні особливу складність являє відстеження, наскільки справді правдиво чи неправдиво говорить досліджуваний, тому що його події з життя ми безпосередньо не спостерігали. Досвід попередників на терені дослідження брехні свідчить, що індивіди під час випробувань навіть у лабораторних умовах не можуть говорити цілковиту правду або неправду, а використовують змішання істини і брехні, просто в різній пропорції. Подібні випадки траплялися і в сучасних дослідженнях, зокрема А. Vrij [3, с. 3].

Щоб уникнути цієї проблеми, ми використовували спеціальний стимульний матеріал, який складався з набору картин і текстів. Картини являли собою досить відомі полотна класичних художників-реалістів, де фігурували епізоди з людьми. Тексти являли собою короткі історії зі зрозумілим сюжетом і певним набором персонажів від 2 до 7. Також для створення однакових умов для всіх досліджуваних тексти містили однакову кількість семантичних одиниць – 20.

Досліджуваним пропонувалося вибрати 3 картини і 3 тексти. Використання одночасно візуальної інформації створювало аналогію з ситуацією, яку ми бачимо на власні очі, а текстовою – з ситуацією, яку ми чуємо від когось як переповідання. Крім того, досліджувані мали виконати 3 основні типи інструкції.

Перша картинка і відповідно перший текст мали бути правдивими, друга серія замірів мала містити виключно неправдиву інформацію, а третій замір відтворював інформацію частково правдиву, а частково неправдиву. Досліджувані самостійно вирішували, яким чином поєднувати правдиву і неправдиву інформацію, в цьому і полягала цінність дослідження, що ми могли визначити, який спосіб викривлення інформації обирають досліджувані. Загальна тривалість кожної розповіді була близько 1 хвилини, щоб можна було здійснювати порівняння між різними досліджуваними, і вони не могли обмежитися простими короткими відповідями, а повніше розкривали свої мовні стратегії.

Таким чином, вибір подібного стимульного матеріалу дав змогу зробити контрольованим процес формування повідомлення, оскільки ми чітко бачили, які деталі викривлювали в процесі мовлення. У попередніх дослідженнях ми вже доводили, що вивчати особливості ознак брехні можна тільки індивідуалізовано, в основному типовим є тільки те, що у разі з продукуванням неправдивої інформації індивіди змінюють поведінкові ознаки, характерні для правдивого повідомлення.

Тому, незважаючи на можливість виділення типажів брехунів, особливості обману можна виявити достовірно тільки для кожного досліджуваного окремо. У тому і полягає складність детекції – у відсутності універсальних її ознак, які б підходили для більшості людей. Для остаточної оцінки мовної стратегії ми використовували аналіз повністю неправдивих або частково неправдивих висловлювань.

В обробці висловлювань ми використовували контент-аналіз, який звужував розгорнуте висловлювання досліджуваного до категорії одного типу. Головною гіпотезою нашого дослідження виступило припущення про те, що мовні стратегії під час брехні відрізняються залежно від типу отриманого стимулу – візуального, що відповідає побаченому, і текстового як аналога почутому.

Всього було проаналізовано 32 відеозображення, оскільки в ході експерименту 4 досліджувані відсіялися. 16 з них були текстовими і 16 – візуальними. Нижче в таблиці 1 наведена частота використання тих чи інших стратегій залежно від типу інформації.

Таблиця 1

Частота вибору мовних стратегій у частково неправдивих висловлюваннях залежно від типу інформаційного повідомлення

№	Тип стратегії	Візуальний стимул (%)	Текстовий стимул (%)
1	Вбудована брехня	93,8	87,5
2	Уникання деталей	50	37,5
3	Використання власного досвіду	25	12,5
4	Контраст	56,3	18,8
5	Логіка стратегії і невідповідність деталей	12,5	25
6	Множення деталей	12,5	0
7	Уточнення і повтори	25	25
8	Опис несуттєвих деталей	56,3	50
9	Відсутність логічного зв'язку деталей	37,5	56,3

Як бачимо з таблиці, у досліджуваних спостерігається явна перевага використання одних стратегій порівняно з іншими. Лідуючу позицію займає стратегія «Вбудована брехня», в

принципі це й логічно, оскільки часткова брехня і передбачає певну вбудованість у контекст неправдивих деталей, причому використовується канва правдивого сюжету.

Однозначно високі показники в обох випадках виявились щодо стратегії «Опис несуттєвих деталей», тобто доповідачі намагаються відволікти увагу слухача від суті використанням таких дрібних описів, або якщо говорять неправду, то несуттєві описи привертають менше уваги, не дивують слухача і не викликають підозр. Простіше кажучи, люди частіше брешуть у малому, не масштабно, на цьому їх і слід підловлювати.

Практично не використовувалась стратегія «Множення деталей», що є аналогом перебільшення, можливо, ця стратегія притаманна певному типу особистості, наприклад демонстративному, що через досить малий обсяг вибірки ми не змогли відстежити.

Рідко трапляється також поєднання логічної стратегії та неузгодженість у деталях. За нашими спостереженнями така стратегія траплялася переважно у досліджуваних, характерною рисою яких було виражене логічне мислення, вони швидко складали сюжет розповіді, але через хвилювання не могли врахувати всіх деталей. Нечасто досліджувані використовували уточнення і повтори, що, вірогідно, було пов'язано з гарними мовними здібностями.

Далі проаналізуємо ті стратегії, що показали розбіжність у частоті використання у разі з різними типами стимулів. Найбільше ця розбіжність проявляється в стратегії «Контраст». Це зумовлене самою характеристикою стимулу, оскільки у разі візуального сприйняття інформації перед очима досліджуваного весь час знаходиться реальна картина, спираючись на яку можна легко використовувати контрастні деталі, а от у разі з текстовою інформацією таких візуалізацій немає, тому формувати антоніми набагато важче.

Уникання деталей частіше використовувалось з візуальним стимулом, вірогідно, це пов'язано із самим характером завдання і необов'язково трапляється в реальному житті. За інструкцією текстова інформація містила фіксовану кількість деталей, які треба було запам'ятати, а у разі з картинкою індивід сам вирішував, що він може згадати, а що ні, тому для розповіді власного тексту, можливо, ця різниця була б незначною.

Також опора на візуальний стимул позитивно впливає на логіку, тому що в текстовій інформації порушення логічної будови тексту були більше виражені.

Висновки і пропозиції. За результатами проведеного експериментального дослідження

ми встановили, що є суттєві відмінності у використанні мовних стратегій залежно від типу стимулу. Досліджувані явно віддають перевагу конкретним стратегіям, які полегшують процес формування неправдивого повідомлення. Надалі варто було б детальніше дослідити взаємозв'язки цих стратегій з певними особистісними якостями, а також розширити вибірку досліджуваних, тому що є можливість, що цих стратегій більше, ніж удалося виявити у цій вибірці.

Література:

1. Stel M., E. van Dijk. Detection deception from emotional faces and indirect measures. Published in social influence. 2018. P. 137–149.
2. Song Wu, Hongyu Mei, Jiali Yan. Do not think carefully? Reexamining the effect of unconscious thought of deception detection. *Frontiers in psychology*. Vol 10. 2009. Art 893. P. 1–8.
3. Vergine B., Veijer H., Vrij A. The interaction of truthful and deceptive information. *Psychology, crime and law*. 2019. P. 1–17.

Vasuk K. M. Speech strategies in making intentional deceptive statements

The article clears a problem of deception detection and finding effective ways for diagnostic of deceptive statements. We have assumed that people use the limited set of speech strategies during willful life. If we know these strategies, we can make a dialog for more effectivity detection via clarifying questions. Opportunity of using speech strategies are analyzed, in way of lie detection. Speech strategies are defined as way to provide false information. They are contrast details, misrepresented details, mixing false and true details from other times, using story from famous literature, using experience of other, missing of details, mixed up details. We have created a classification of the strategies. In the analysis, we used five main strategies: lie in context as an insert of false information in the structure of true story as separate facts and descriptions. Next strategies are decrease of details for clearing of speech; using of own experience is transfer event and situations in other context; contrast is using of simple antonyms for descriptions of form elements and phenomenon. The logical strategies is inconsistency of facts, when test subject thinks over logical strategies of story, but gets confused in separate details. These speech strategies and statistical analysis of frequency of use showed in the partial lie test subjects use few speech strategies. They are the context lie, avoidance of details and description of inconsequential details, disturbing of logic. It was discovered that strategies of avoidance of details and contrast are in the visual information, and logical disturb is in texts. In the visual stimulus the strategies of detail avoidance and contrast are dominant and logic violation are more frequent in retelling of texts. The strategies of detail multiplication and inconsistency of details and logic are the rarest. The test subjects are not inclined to exaggeration. They prefer the avoidance and concealment.

Key words: deception, detection, false information, lie, speech strategies.