

Міністерство освіти та науки України
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Філософський факультет
Кафедра логіки

Обман і брехня в комунікації
Deception and lying in Communication

Кваліфікаційна робота за спеціальністю 033 філософія
на здобуття освітнього ступеня бакалавра філософії

Студент-виконавець:
Горобенко Яна Валеріївна
4 курс, 1 група
денна форма навчання
спеціальність 033 «філософія»
ОПП «Філософія»

Науковий керівник:
Алексюк Ігор Анатолійович,
к.ф.н., доцент

(підпис)

Допущено до захисту:
Зав. кафедри логіки,
доктор філософських наук, професор
Хоменко Ірина Вікторівна

(підпис)

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ I. Загальні теоретичні засади вивчення обману і брехні	8
1.1. Історико-філософський огляд проблем обману і брехні	9
1.2. Обман і брехня в контексті досліджень прагматики.	16
РОЗДІЛ II. Форми і види обману і брехні	23
2.1. Форми обману і брехні	24
2.2. Види обману і брехні	27
ВИСНОВКИ	44
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ І ДЖЕРЕЛ	48

ВСТУП

Актуальність дослідження. Дослідження прагматики брехні має важливе значення для розуміння людської комунікації та взаємодії. Згідно з Йоргом Майбауером, ця галузь науки вивчає не лише сам акт брехні, але й різні способи передачі неправдивої інформації та впливу на сприйняття оточуючих [44]. Прагматика брехні охоплює різноманітні аспекти, включаючи використання специфічних мовних конструкцій, маніпулятивні стратегії та їх вплив на сприйняття [17]. Дослідження в цій галузі спрямовані на розкриття складностей та нюансів брехні, що допомагає нам більш глибоко зрозуміти процеси комунікації та їх вплив на наше сприйняття та взаємодію з оточенням.

Дослідження прагматики брехні має велике значення у глибшому розумінні мотивацій, що стоять за актами обману, а також використання вербальних та невербальних засобів для передачі неправдивої інформації [12]. Це дослідження може сприяти розвитку критичного мислення та покращенню комунікативних навичок у сприйнятті та розпізнаванні маніпулятивних стратегій. Дослідники також приділяють увагу впливу культурних, соціальних та індивідуальних факторів на сприйняття та інтерпретацію невербальних та вербальних ознак брехні [49]. Це розширює наше розуміння того, як специфічні контексти та культурні різниці можуть впливати на сприйняття та спілкування з використанням неправдивої інформації.

Прагматика брехні має важливе значення в політичній та медійній сферах, де обман може мати значний вплив на суспільство та демократичний процес. Дослідження в цій галузі сприяє створенню більш чесних та ефективних комунікаційних зв'язків, що сприяє покращенню якості взаємодії між людьми [23]. Адже дослідження прагматики брехні також розглядає важливість контексту і ситуації при виявленні брехні. Вона вивчає, як індивідууми адаптують своє мовлення та невербальні засоби залежно від контексту, в якому вони знаходяться, з метою досягнення своїх цілей. Наприклад, в політичних дебатах або під час переговорів люди можуть використовувати стратегії,

спрямовані на збільшення своєї впливовості, незалежно від того, чи вони говорять правду чи брешуть.

Загалом, дослідження прагматики брехні має потенціал вплинути на багато сфер життя, починаючи від правосуддя й закінчуючи міжособистісними відносинами. Наприклад, вивчення механізмів обману може сприяти покращенню систем виявлення брехні й підвищенню рівня справедливості в судових процесах. Дослідження прагматики брехні також може сприяти розвитку етичних стандартів комунікації й формуванню більш етичної й довірливої комунікативної культури [8]. Це може мати велике значення для побудови здорових міжособистісних відносин, де комунікація базується на взаємному довірі й чесності. Крім того, розуміння прагматики брехні може мати важливий вплив на розвиток соціальної психології та поведінкових наук, дозволяючи краще розуміти людську маніпуляцію та взаємодію. Усе це вказує на важливість продовження досліджень в галузі прагматики брехні та її потенціал для покращення якісної комунікації та суспільних відносин.

Узагальнюючи, дослідження прагматики брехні відіграє важливу роль у розумінні комунікації та взаємодії між людьми. Воно допомагає нам краще розуміти мотивації та механізми обману, а також виявляти маніпулятивні стратегії та розвивати критичне мислення. За допомогою цих досліджень ми можемо створити більш етичне та ефективне комунікаційне середовище, сприяючи покращенню нашої взаємодії та сприйняття інформації. Дослідження прагматики брехні є невід'ємною частиною вивчення людської комунікації та взаємодії. Воно дає нам можливість краще розуміти складні аспекти обману, мотивації та впливу нашої комунікації. Розвиток цієї галузі досліджень має потенціал покращити якість нашого спілкування, збільшити довіру та ефективність комунікаційних процесів в різних сферах життя.

Мета дослідження. Мета дослідження прагматики брехні полягає в розкритті та аналізі способів передачі неправдивої інформації, виявленні маніпуляцій та вдосконаленні розуміння комунікативних стратегій обману, що допомагає

поглибити розуміння механізмів брехні, її впливу на комунікацію та розвитку інструментів для виявлення та розпізнавання неправдивої інформації. Дослідження прагматики брехні може мати значний внесок у наше розуміння людської комунікації, етики та способів покращення комунікативної ефективності.

Об'єкт дослідження: міжособистісна комунікація.

Предмет дослідження: з'ясування сутності і специфіки явищ обману і брехні, а також їх впливу на комунікацію.

Завдання дослідження:

- 1) Здійснити історико-філософський огляд тлумачень обману і брехні;
- 2) З'ясувати специфіку аналізу обману і брехні в контексті сучасних досліджень прагматики;
- 3) Виявити найрозповсюдженіші форми і види обману і брехні.
- 4) Проаналізувати взаємозв'язку між різними видами брехні та порушень максим комунікації Грайса.

Методи дослідження: порівняння, аналіз, синтез.

Структура роботи: робота складається зі вступу, двох розділів, висновків та списку використаних джерел і літератури.

У першому розділі здійснено загально-філософський огляд предмету дослідження, починаючи від Античності й до сучасності, з метою встановлення основних теоретичних засад і розкриття широкого теоретичного контексту, в якому розглядається брехня. Також досліджується зв'язок між брехнею та мовленнєвими актами, а також взаємозв'язок брехні із максимами комунікації Грайса. Цей розділ спрямований на глибше розуміння теми та її теоретичних основ.

У другому розділі детально розглядаються різні форми та види введення в оману і брехні, які зазвичай розрізняють філософи та лінгвісти. В цьому розділі проводиться аналіз цих видів брехні, наводяться приклади та розглядаються їх в контексті комунікації. Також досліджуються способи введення в оману,

використовуючи вербальні, невербальні та паралінгвістичні засоби комунікації. У цьому розділі описуються різноманітні прийоми та стратегії, що використовуються людьми для поширення брехні. В результаті розділу розширюється наше розуміння концепції брехні, а також надаються конкретні ілюстрації її прояву в різних аспектах життя.

У висновках роботи здійснюється підсумок різних проблем, підходів та напрямків досліджень у сфері прагматики брехні.

Огляд літератури: У цій роботі розкриваються основні сучасні дослідження в галузі прагматики брехні, які висвітлені в таких довідкових джерелах, як «The Oxford Handbook of Lying» та «Cambridge Handbook of Language». [The Oxford Handbook of lying, 2019, The Cambridge Handbook of the Philosophy of Language, 2022].

У першому розділі роботи висвітлені праці, які охоплюють різні філософські концепції, пов'язані з брехнею. Серед них згадуються такі твори, як «Держава» [Платон, 2017], «Нікомахова етика» [Арістотель, 2002], «Сума теології» [Aquinas, 2006] та «On Lying» та «Against Lying» [Augustine 2017a, 2017b]. Додаткові сучасні дослідження можна знайти у працях «Deontology and the Ethics of Lying» [Isenberg, 1973], «Lying» [Siegler, 1966], «Lying and Lies» [Mannison, 1969], «Can computers ever lie?» [Morris, 1976], «Lying and Deception: Theory and Practice», «The Definition of Lying» [Carson, 2006, 2012], «Bald-Faced Lies! Lying Without the Intent to Deceive» [Sorensen, 2007], «What Is Lying?» [Fallis, 2009], «Lying, misleading, and what is said: An exploration in philosophy of language and in ethics» [Saul, 2012] та «Lying and the 'Methods of Ethics'» [Primoratz 1984]. Також будь-який прагматичний аналіз не можливий без наступних праць, а саме: «How To Do Things With Words» [Austin, 1962], «Speech acts: An essay in the philosophy of language» [Searle, 1969] та «Logic and Conversation», «Studies in the way of words» [Grice, 1975; 1989], які містять цікаві погляди на тему брехні та обману. Для аналізу різних типів брехні значущими є книги «Detecting Lies and Deceit: Pitfalls and Opportunities» [Vrij, 2008], «Are liars ethical? On the tension between

benevolence and honesty», «Prosocial Lies: When Deception Breeds Trust» [Levine, 2014; 2015], «Moral Choice in Public and Private Life» [Bok, 1999], «A few can catch a liar» [Ekman & O'Sullivan, 1999], «Interpersonal Deception Theory» [Buller & Burgoon, 2006], «Lying, deceiving, or falsely implicating» [Adler, 1997], «Lying and Insincerity» [Stokke, 218], «Classic philosophical approaches to lying and deception», «Contemporary approaches to the philosophy of lying» [Mahon, 2019a; 2019b], «Deception: Lying and Beyond», «Lying and misleading in strategic communication» [Dyrel, 2011; 2022], «Orienting of Attention» [Posner, 1980], «Lying and Falsely Implicating» [Meibauer, 2015], «No need for an intention to deceive: Challenging the traditional definition of lying» [Rutschmann & Wiegmann, 2017], «The business of lying» [Williams, 2009] та «The Moral Presumption against Lying» [Kupfer, 1982]. Ці джерела пропонують різноманітні підходи та описують різні аспекти брехні, що сприяє глибшому розумінню цього явища.

РОЗДІЛ I. Загальні теоретичні засади вивчення обману і брехні

Брехня та введення в оману є неодмінною складовою щоденного спілкування більшості людей. Ця проблематика стала об'єктом численних філософських і лінгвістичних досліджень, оскільки вона становить серйозне виклик для розуміння комунікації. У прагматиці брехня вивчається як один з типів мовленнєвих актів, що передбачає навмисне введення когось в оману [50]. Вивчення брехні в контексті прагматики має важливе значення з кількох причин. Дослідження прагматики обману та брехні є важливим для розуміння їхньої сутності. Прагматика вивчає способи використання мови в контексті, що включає соціальні, психологічні та культурні фактори, які впливають на комунікацію. Розглядаючи обман та брехню через призму прагматики, ми можемо отримати глибше уявлення про його різні форми, контексти, в яких вони виникають, та їхні базові механізми.

Є кілька причин, чому нам потрібно вивчати прагматику обману та брехні, щоб зрозуміти насамперед, що таке обман та брехня.

- Розуміння контексту. Обман та брехня не є простими концепціями, і контекст, в якому вони відбувається, відіграє значну роль у визначенні його характеру. Прагматика дозволяє нам досліджувати різні ситуації, в яких відбувається введення в оману, допомагаючи нам зрозуміти складні взаємозв'язки між тим, хто обманює, тим, кого обманюють, та обставинами [23]. У цьому сенсі прагматика пов'язана зі способами використання мови поза її буквальним значенням, включаючи використання непрямих мовних актів, пресупозицій та імплікатур.
- Вивчення брехні та обману може пролити світло на більш широкі питання, пов'язані з природою значення та інтерпретації. Прагматика займається способами, за допомогою яких мова використовується для досягнення різних комунікативних цілей, і вивчення теми може дати важливу інформацію про те, як оратори використовують мову для маніпулювання та обману інших [61]. Вивчаючи механізми та наслідки такої взаємодії у

спілкуванні, ми можемо краще зрозуміти, як створюється значення та як воно інтерпретується.

- Існування різних видів і форм обману та брехні. Обман може мати багато форм, починаючи від безпосередньої брехні до більш тонких маніпуляцій, таких як перебільшення, упущення та двозначність. Вивчення прагматики допомагає нам розробити більш комплексне та відтінкове розуміння різних видів обману, а також способів їх використання для досягнення конкретних цілей [15].
- Виявлення обману. Вивчення прагматики обману може допомогти нам розробити більш ефективні методи виявлення брехні та інших форм обману. Розуміючи мовні відтінки та закономірності, пов'язані з обманом, ми можемо стати краще підготовленими до виявлення нечесної поведінки [37].
- Етичні аспекти. Обман часто розглядається як морально та етично складний. Вивчаючи прагматику обману та брехні, ми можемо досліджувати етичні наслідки брехні та обману, що дозволяє нам краще зрозуміти фактори, які змушують осіб обманювати, та наслідки таких дій [8].

Для вивчення брехні та обману в прагматиці дослідники використовують різні методи, включаючи експериментальні дослідження, корпусний аналіз та аналіз дискурсу [25]. Ці методи дозволяють дослідникам вивчати різні аспекти брехні в спілкуванні, такі як використання вербальних і невербальних сигналів, роль контексту в інтерпретації сенсу і взаємозв'язок між брехнею і когнітивними процесами.

1.1. Історико-філософський огляд проблем обману і брехні

Брехня - це складний феномен, що став предметом філософських, психологічних та юридичних дискусій протягом століть. Однак, незважаючи на багато спроб дати визначення брехні, все ще немає універсального визначення. Словникове

визначення брехні вважається занадто вузьким та занадто широким, залишаючи місце для плутанини та непорозуміння:

- «брехня - робити хибні твердження з метою введення в оману» [35].

Проте історія концептів брехні та обману беруть свої початки ще з часів Античності. Для того, аби краще зрозуміти розвиток цих ідей потрібно звернутися до історії філософських досліджень, присвячених брехні.

Принципи моралі Стародавньої Греції виступали проти брехні, але потрібно зауважити, що не всі види брехні засуджувалися. Допустимість брехні залежала від відносин із іншою людиною, її психічного стану, того, чи завдасть їм шкоди правда, та чи запобігла б брехня більшій несправедливості. Наприклад, ворогам дозволялося (навіть вимагалось), але брехати друзям або союзникам було неправильно. [38]. Погляди Сократа, Платона та Арістотеля на мораль брехні відрізнялися від загальноприйнятих норм моралі в Стародавній Греції, і Арістотель відстоював позицію, яка була найбільш близькою до загальноприйнятих норм.

Сократ вважав, що брехня завжди неправильна і що брехати навіть ворогові морально недопустимо. Він думав, що боги ніколи не брехали і що вони абсолютно добрі і не суперечать одне одному в жодному питанні. Сократ відкидав погляд на зв'язок між богами та брехнею, що існував у стародавній грецькій теології. [Ibid.] У діалогах, які мають надати нам його справжні погляди, Сократ не розглядав питання брехні тим, у кого є проблеми з психічним здоров'ям. Однак, на початку «Держави», Сократ стверджує, що брехати другові, який зійшов з розуму, щоб запобігти йому завдати шкоди собі чи іншим, було б справедливо [2].

На противагу Сократу, Платон відкрито захищав брехню у своєму найважливішому творі про мораль і політичну філософію, «Держава». Однак, Платон розрізняв два типи неправди: «справжня неправда» та «неправда в словах». Справжні неправди стосуються моралі або моральної реальності, а

неправди в словах не стосуються важливих речей і не представляють важливих фактів. Платон стверджував, що справжні неправди є найгіршим видом неправд, оскільки вони віряться, а не просто вимовляються, і стосуються найбільш вирішальних речей. Філософ заявляв, що неправда в словах не є шкідливою і може використовуватися для досягнення вищого блага [Ibid.].

Аристотель також розділяє брехню задля особистої вигоди та брехню для захисту іншої людини. Він стверджує, що перша брехня завжди погана, але друга може бути виправдана в певних обставинах. Насправді, він стверджує, що «є випадки, коли брехати правильно, а є ті, коли це неправильно» [1, с. 281]. Наприклад, якщо хтось опиняється у небезпеці, і брехня може врятувати їхнє життя, то може бути виправдано збрехати. Аналогічно, якщо брехня може врятувати когось від страждання, шкоди чи несправедливості, вона також може бути виправданою. Однак Аристотель також попереджає, що брехати, навіть у таких випадках, слід робити стримано і лише тоді, коли немає іншого варіанту. Він зазначає, що ніколи не можна брехати самому собі, оскільки це означало б дотримуватися хибних переконань, і також ніколи не можна брехати іншим, коли в цьому немає необхідності [Ibid.].

Питання брехні та обману були предметом глибокого дослідження середньовічними теологами. Двома з найбільш впливових мислителів у цій області є святі Августин Аврелій та Тома Аквінський. Обидва сформулювали свої позиції в межах християнської етики, спираючись на Святе Письмо та розум, щоб визначити моральність брехні та обману.

Святий Августин зробив значний внесок у моральну філософію брехні у своїй праці «On Lying» та «Against Lying». Августин займає сильну позицію проти брехні, визначаючи брехню як є вислів, зроблений кимось, хто знає чи вірить, що він є хибним, з наміром обманути» [56].

Августин вважає, що брехня завжди є гріхом, незалежно від обставин чи наслідків. Він пише: «Кожна брехня - гріх, хоча не кожен гріх є брехнею»

[56, р. 15]. За Августином, брехня є внутрішньо злою, оскільки вона суперечить природі Бога, який є істиною самою по собі.

Навіть у випадках, коли брехня може здатися меншим злом чи призводити до хороших наслідків, Августин наполягає на тому, що брехня залишається морально неприпустимою. Він пояснює: «Брехня ніколи не корисна, навіть коли вона здається забезпечуючою безпеку чи перевагу когось» [55, р. 56]. Августин вважає, що потенційні шкоди, спричинені брехнею, не можуть бути переважені будь-якими очікуваними перевагами, оскільки це підриває довіру та загальну стабільність людських відносин.

Святий Тома Аквінський у своєму творі, «Summa Theologiae», розглядає тему брехні в контексті чесноти правдивості [4]. Як і Августин, Аквінський вважає, що брехня є внутрішньо злою, оскільки вона суперечить природі істини, якою є сам Бог.

Однак Аквінський розрізняє між різними видами брехні на основі їх тяжкості та намірів позаду них. Він виділяє три види брехні: зловмисну брехню, корисну брехню та жартівливу брехню [Ibid.]. Зловмисні брехні, які мають на меті завдати шкоди іншим, завжди є морально неправильними. Корисні брехні, що розповідаються задля добра інших або себе, та жартівливі брехні, розказані для розваги, можуть розглядатися як менш тяжкі гріхи.

Аквінський допускає обмежену форму обману, звану «ментальна резервація», коли людина може приховати істину, не брешучи відверто. Він пише: «Це не брехня, приховувати істину від того, хто не має права її знати» [Ibid.]. Однак ментальна резервація допустима лише у конкретних випадках, коли особа, яку обманюють, не має права знати правду, та коли розкриття правди може призвести до значної шкоди.

Отже, погляди святого Августина та святого Томи Аквінського на брехню та обман виявляють складність та тонкощі їх морального міркування. Їх позиції, маючи спільний фундамент у центральності істини та божественній природі Бога, розходяться, коли йдеться про потенційні обставини та наслідки брехні та

введення в оману. В результаті, їх відповідні вчення з цього питання продовжують впливати на сучасні етичні дебати та надають уявлення про моральні аспекти правди та обману.

Традиційне визначення брехні, згідно з філософами 1960-х та початку 1970-х років, полягало в тому, що потрібно зробити заяву, яка вважається неправдивою, з наміром, щоб твердження (assertion) було сприйняте кимось іншим як правдиве [27; 52; 41; 36].

У 1976 році Джон Морріс змінив це визначення, замінивши «твердження» на «заяву» statement: «Брехун повинен твердити щось... повинен вірити в щось, що суперечить його словам... і насправді повинен бажати, щоб його слухач повірив його словам» [45, р. 390]. Однак деякі філософи, такі як Родерік Чішольм and Томас Фіган, Чарльз Файд, Девід Сімпсон, стверджували, що вольовий режим дискурсу в традиційному визначенні був зайвим, оскільки твердження обов'язково спрямовані на виклик віри у слухачів на основі довіри або віри в правдивість висловлювання. Вони стверджували, що брехня - це просто неправдиве твердження, де брехун передбачав обманути свою жертву [39]. Однак це визначення викликало проблеми, такі як неможливість сказати брехню людині, яка мала підстави вважати, що мовець бреше. Наприклад, у прикладі Канта зі злодієм, який вимагає дізнатися, де людина тримає свої гроші, людина, яка відповідає неправдиво, не може бути вважена брехуном, тому що вона не вірить, що умови, за яких вона зробила заяву, виправдовують їх слухача вірити, що вони вважають це правдивим [28].

Чарльз Фрайд відкинув визначення Чішольма та Фігана про брехню як про намір обманути, але погодився з ними, що брехня - це просто неправдиве твердження. Фрід аргументує, що коли хтось стверджує щось, вони неявно обіцяють або запевняють, що заява є правдивою, і коли вони брешуть, вони порушують цю обіцянку, навмисно змушуючи вірити в заяву, яку вони вважають неправдивою [22].

Однак у визначенні Фрайда також були проблеми. Наприклад, є «умова наміру», яка зазначає, що в деяких випадках може бути неможливо навмисно обманути слухача про те, про що є неправдою. Девід Сімпсон доповнив цю точку зору, стверджуючи, що брехун має два способи обманути: про стан справ, який є темою або об'єктом їхнього дискурсу, та про те, що вони вважають з цього приводу. Сімпсон також стверджував, що брехун ніколи не викликає довіри, коли стверджує щось, і що саме це порушення довіри робить брехню особливою. Однак Сімпсон визнав, що термін «брехня» іноді використовується у ширшому сенсі, який включає навмисні неправдиві заяви, які не передбачають наміру обманути [53].

Філософи-децепціоністи (deceptionist), відкинули думку, що брехня обов'язково передбачає намір обманути, і замість цього стверджували, що брехня включає в себе щось більш складне, ніж просто виголошення неправди. Наприклад, Томас Карсон стверджував, що брехня - це неправдива заява, зроблена з наміром ввести в оману, де омана передбачає приведення когось до неправдивої віри за допомогою будь-якого методу, а не лише введення в оману [11].

Так само, Рой Соренсон стверджував, що брехня включає в себе конкретний вид обману, а саме обман, зроблений за допомогою неправдивих заяв, і що брехня відрізняється від інших форм обману [54].

Дон Фалліс запропонував визначення брехні, яке включає вимогу, що доповідач повинен вірити, що його заява змусить слухача повірити в щось неправдиве, але не потребує наміру обманути [20].

Дженніфер Сол стверджувала, що брехня передбачає не тільки виголошення неправди, але і передачу повідомлення, в яке доповідач не вірить [49].

Андреас Стокк вважав, що брехня передбачає ствердження чогось, що не тільки є неправдивим, але й вводить в оману способом, що має значення для контексту, в якому воно зроблено [59].

Наостанок, Шона Шиффрін стверджувала, що брехня передбачає порушення норм довіри та взаємної поваги, які лежать в основі наших комунікаційних

практик, а таке порушення може мати різні форми в залежності від контексту, в якому говориться брехня [51].

Дискусія щодо визначення брехні та можливості брехні без наміру обману триває. Томас Карсон стверджував, що брехня можлива без очікування обману, та визначав брехню в термінах гарантії (warrant), а не твердження. Згідно з його визначенням, якщо людина зробила неправдиву заяву, гарантуючи правдивість цього заявлення в контексті, де вона обіцяє або гарантує, що те, що вона каже, є правдою, то вона бреше [11]. Дженніфер Сол вдосконалила визначення Карсона, додавши вимогу про перебування в контексті гарантії, але це все ще веде до тієї ж проблеми, що й в визначенні Карсона у випадках, коли мовець не вірить, що перебуває в контексті гарантії [49].

У свою чергу, поняття брехні без введення в оману викликало активні суперечки серед філософів щодо того, як визначати брехню. Філософи та лінгвісти поки що не знайшли задовільного визначення брехні.

Найбільш прийнятними визначеннями брехні серед логіків є наступні:

- «Брехня - твердження висловлене певною особою, що не вірить в нього, з метою змусити когось повірити в нього» [27, р. 248].
- «Брехня - це робити твердження, яке вважається хибним, з інтенцією, щоб інший повірив в нього». [47, р. 54]

Ці визначення обоє наполягають на тому, що це означає робити заяву, яка вважається хибною з метою переконати іншу людину у її правдивості. Вони містять чотири необхідні умови комунікації, які мають бути виконані, щоб дія була вважатися брехнею.

Перша умова, умова заяви, вимагає, щоб людина зробила заяву. Це означає, що, щоб брехня стала можливою, необхідно активно заявити про щось.

Друга умова, умова неправдивості, вимагає, щоб людина, яка робить заяву, вважала її неправдивою. Ця умова відрізняє брехню від просто помилок або неправильного сприйняття. Якщо людина ненавмисно передає неправдиву інформацію, вона не бреше.

Третя умова, умова адресата, вимагає, щоб неправдиву заяву робили до іншої людини. Ця умова відрізняє брехню від самообману, де людина може вважати щось неправдивим, але не передає цю інформацію іншій людині.

Четверта умова, умова наміру обдурити адресата, вимагає, щоб людина, яка робить заяву, мала намір переконати іншу людину в правдивості неправдивої заяви. Ця умова відрізняє брехню від інших форм недоброчесності, таких як перебільшення або введення в оману, де спікер може не мати наміру переконувати слухача у правдивості неправдивої заяви.

1.2. Обман і брехня в контексті досліджень прагматики.

Теорія мовленнєвих актів є важливою концепцією в галузях лінгвістики, філософії та комунікаційних досліджень. Вона була розроблена переважно Джоном Ленгшо Остіном, а пізніше розвинена Джоном Сірлом. Ця теорія досліджує способи, якими висловлення виконують дії та передають значення, що виходять за межі їх пропозиційного змісту. Вона стверджує, що мова не є лише засобом вираження думок або опису світу, а також засобом виконання дій та створення соціальних реальностей. Теорія мовленнєвих актів розглядає мову як інструмент, що дозволяє людям здійснювати різні дії, такі як заклики, обіцянки, запитання, виправдання та багато інших. Вона вивчає, як мовлення впливає на оточуючих та які соціальні наслідки воно має.

Теорія мовленнєвих актів дає нам розуміння того, що мовлення може бути більшим, ніж просто передача інформації. Вона допомагає нам розкрити складність комунікації та її роль у формуванні соціальної дійсності. За допомогою мовленнєвих актів ми можемо впливати на думки, почуття та дії інших людей. Крім того, теорія мовленнєвих актів допомагає нам розуміти, як спілкування може бути маніпулюючим та введення в оману, включаючи акти брехні.

Дж .Л. Остін, британський філософ, заклав основи теорії мовленнєвих актів у 1950-х роках. Він прагнув піддати сумніву пануючу думку про те, що основна функція мови полягає у описі станів справ або вираженні думок. У своїх лекціях,

які були опубліковані після його смерті під назвою «How to do things with words», Остін запропонував аналізувати висловлення як «мовленнєві акти», які виконують різні функції, виходячи за межі простого передавання інформації [6]. Джон Сірл, американський філософ, подальше удосконалив і розширив ідеї Остіна в 1960-х та 1970-х роках. Сірл ввів поняття ілокутивних та перлокутивних актів, які наголошують на намірі та впливі висловлювання на слухача відповідно. Він також запропонував поняття непрямих мовних актів, які виникають, коли спікер передає ілокутивний акт через висловлення, яке на перший погляд виконує інший акт [50].

Спочатку Остін розрізняв три типи мовних актів: локутивні, ілокутивні та перлокутивні. Локутивні акти включають дію висловлювання з певним значенням, тоді як ілокутивні акти стосуються наміру спікера, такого як обіцянки, наказування чи питання. З іншого боку, перлокутивні акти стосуються впливу, який висловлення має на слухача, такого як переконування чи здивування [6].

Сірл подальше класифікував ілокутивні акти на п'ять типів: представницькі, директивні, комісивні, експресивні та декларативні. Представницькі акти описують або твердять стан справ, тоді як директивні спрямовані на те, щоб отримати від слухача виконання дії. Комісивні акти зобов'язують спікера до майбутньої дії, тоді як експресивні передають емоційний або психологічний стан спікера. Декларативні акти ж призводять до зміни у світі через саме висловлювання, наприклад, коли суддя оголошує вердикт або коли хтось проголошує пару чоловіком і дружиною [50].

Теорія мовленнєвих актів підкреслює важливість врахування як змісту, так і функції мови при інтерпретації та виробленні висловлювань. Вона наголошує на ролі соціальних конвенцій та контексту у формуванні значення та ефективності мовних актів, а також на можливостях непорозуміння, коли спікери та слухачі мають різні очікування або культурний контекст.

Уявлення про обман і брехню тісно пов'язані з теорією мовленнєвих актів, оскільки вона допомагає нам зрозуміти способи, за допомогою яких мовою можна маніпулювати або зловживати, щоб передати хибну інформацію або створити обманливі враження. Теорія мовленнєвих актів розкриває різноманітні стратегії та механізми, які люди використовують для виконання своїх мовленнєвих актів, включаючи акти обману та брехні.

Розуміння цих основних механізмів може надати уявлення про природу обману у комунікації. Вивчення теорії мовленнєвих актів допомагає нам розпізнавати мовні конструкції та стратегії, що використовуються для створення обманливих вражень або передачі хибної інформації. Наприклад, певні типи індириктних висловлювань, застосування логічних парадоксів або використання мовних засобів для створення переконливості можуть бути використані для залучення до обману.

Локутивний аспект оманливого висловлювання стосується саме висловлених слів, які можуть передавати хибну інформацію або бути неоднозначними. Коли спікер свідомо вибирає слова, щоб ввести в оману слухача або створити хибне враження, він робить оманливий локутивний акт [6].

У контексті ілокутивного аспекту обман може статися, коли спікер навмисно спотворює свою дію, яку він ніби планує виконати. Наприклад, робить обіцянку з наміром її не виконати або прикидається що не знає чогось, хоча насправді володіє потрібною інформацією. У цих випадках оманливий елемент полягає в неузгодженості між реальними намірами спікера та ілокутивним актом, який він передає через своє висловлення [Ibid.].

Обман також може виявлятися у порлокутивному аспекті мовленнєвих актів, де спікер має на меті спричинити певний ефект на слухача, який базується на хибній або оманливій інформації. Наприклад, спікер може неправдиво заявити про свої кваліфікації під час співбесіди на роботу, щоб переконати взяти його на роботу, або завищити свої досягнення, щоб викликати захоплення і повагу в інших [Ibid.].

У висновку, уявлення про обман і брехню тісно пов'язані з теорією мовленнєвих актів, оскільки вона дозволяє аналізувати та розуміти різні способи використання мови для обману або маніпулювання іншими. Аналізуючи оманливі мовленнєві акти через призму локутивного, ілокутивного та перлокутивного аспектів, ми можемо краще усвідомити складнощі комунікації та потенційні помилки, що виникають, коли йдеться про обман.

Для детальнішого розуміння взаємозв'язку між брехнею, обманом та теорією актів мовлення, потрібно розглянути наступні аспекти.

1. Непрямі мовленнєві акти. Вони, як описав Сірл, виникають, коли спікер передає ілокутивний акт через висловлення, яке на вигляд виконує інший акт. Ця концепція може бути застосована до обману, оскільки люди можуть ввести інших в оману, не вимовляючи прямо хибної інформації. Наприклад, спікер може задати риторичне питання, щоб натякнути на хибну ідею, або використовувати сарказм, щоб створити плутанину щодо своїх справжніх намірів [50].
2. Максими комунікації Грайса. Вони є ще одною концепцією, яка пов'язана з брехнею та обманом у контексті теорії мовленнєвих актів. Згідно з ними, ефективна комунікація ґрунтується на припущенні, що спікери та слухачі співпрацюють у взаємному обміні інформацією. Грайс запропонував чотири розмовні максими, щоб керувати співробітницькою комунікацією. Однак, коли мова йде про обман та брехню, ці максими можуть бути навмисно порушені. Максима кількості (Quantity): Надавай достатньо інформації, щоб передати своє повідомлення, але не надто багато, щоб не завалити співрозмовника зайвими деталями. Максима якості (Quality): Будь чесним та достовірним у своїх висловлюваннях. Не намагайся обманути або вводити в оману свого співрозмовника. Максима стосунку (Relation): Будь належним до співрозмовника, використовуй відповідну та адекватну мову, уникай непотрібних або негативних коментарів. Максима

- способу (Manner): Будь зрозумілим та організованим у способі вираження своїх думок. Уникай збентеження або хаосу у комунікації [23].
3. Імплікатура. Імплікатура відноситься до процесу отримання значення, яке не виражено прямо в висловленні, але підсумовано спікером. Грайс виділив два типи імплікатур: розмовна і конвенційна. Розмовна імплікатура виникає з контексту розмови і застосування максим Грайса, тоді як конвенційна імплікатура пов'язана з конкретними словами або фразами, які несуть підсумоване значення. Обман в комунікації може відбуватися за допомогою маніпуляції імплікатурою. Наприклад, спікер може використовувати нечіткі висловлювання, щоб ввести слухача в оману, намагаючись на хибну імплікатуру, при цьому технічно дотримуючись максим. Цей тип обману може бути складним для виявлення, оскільки він залежить від інтерпретації слухачем задуманого значення [32].
 4. Теорія ввічливості. Теорія ввічливості, запропонована Пенелопою Браун і Стівеном Левінсоном, стверджує, що спікери використовують різні стратегії для управління актами, що загрожують обличчю. Браун і Левінсон виділили два типи «обличчя»: позитивне обличчя, яке стосується бажання особи бути прийнятою та поважною, і негативне обличчя, яке відноситься до бажання автономії. Стратегії ввічливості спрямовані на пом'якшення можливої шкоди від мовленнєвих актів, що загрожують обличчям, шляхом врахування потреб обличчя слухача. Теорія ввічливості вказує на те, що обман та брехня можуть іноді бути соціально мотивованою поведінкою з метою підтримання взаємин і соціальної гармонії [53].
 5. Роль контексту. Розуміння ролі контексту є важливим у аналізі оманливої комунікації. Контекст, в якому відбувається розмова, може впливати на інтерпретацію оманливих повідомлень та стратегії, якими користується спікер. Наприклад, в ситуаціях великого ризику спікер може бути більш

схильним використовувати обман для досягнення певного результату або захисту своїх інтересів. Крім того, культурний контекст може впливати на сприйняття обману, оскільки різні культури мають різні норми та очікування щодо правдивості та ввічливості. Крім того, міжособистісні відносини між спікером і слухачем також можуть впливати на використання обману, причому люди можуть бути більш схильними обманювати незнайомих, ніж близьких знайомих або членів сім'ї. Аналізуючи контекстуальні фактори, які впливають на обман та брехню, ми можемо краще розуміти тонкощі оманливої комунікації, що допоможе розробляти більш ефективні стратегії виявлення брехні та обману в різних контекстах [57].

- б. Виявлення обманливих мовних актів. При дослідженні взаємозв'язку між брехнею, обманом та теорією мовленнєвих актів мовлення важливою проблемою стає виявлення оманливих мовленнєвих актів. Дослідники вивчають лінгвістичні сигнали, такі як зміна темпу мовлення та підбір слів, для виявлення потенційних випадків обману. Крім того, невербальні сигнали, такі як міміка, мова тіла та тон голосу, можуть надати цінну інформацію про щирість або недостовірність спікера. Розробка стратегій виявлення обманливих мовних актів може сприяти чесній і прозорій комунікації в різних контекстах, від міжособистісних стосунків до юридичних процесів та споживання медіа [18].

Висновок до розділу: Брехня і обман в комунікації є складними явищами, які можуть бути розглянуті через призму теорії актів мовлення та інших концепцій, таких як принцип співробітництва та теорія ввічливості. Розуміння цих концепцій допомагає нам краще розуміти та аналізувати способи, якими мова може бути використана для маніпулювання, маскуванню і передачі неправдивої інформації.

Одним з основних аспектів теорії актів мовлення є розрізнення між локутивними, ілокутивними та перлокутивними аспектами мовленнєвих актів.

За допомогою цих аспектів мовних актів можна аналізувати брехню та обман у комунікації. Наприклад, брехливе висловлення може включати локутивний аспект, коли слова або вислови містять хибну інформацію. Ілокутивний аспект брехні пов'язаний з намірами спікера, коли він навмисно представляє хибні факти або навіть приховує свої справжні наміри. А перлокутивний аспект брехні виявляється в його ефекті на слухача, в тому, як спікер створює певне сприйняття або впливає на відповідну реакцію або сприйняття слухача через свої оманливі висловлення.

Максими комунікації Грайса та теорія ввічливості Брауна і Левінсона додатково розкривають етичні аспекти брехні і обману. Грайс стверджує, що успішна комунікація базується на припущенні спікера та слухача про співпрацю та дотримання максим комунікації. Проте, у випадках брехні ці максими можуть бути навмисно порушені спікером для досягнення своїх цілей. Теорія ввічливості вказує, що обман може бути використаний як стратегія для збереження обличчя, що означає врахування потреб та честолюбства спікера і слухача.

Важливо відзначити, що поняття брехні має багато визначень, і не існує єдиного загальноприйнятого визначення. Розуміння та вивчення історії та методів дослідження брехні є важливим завданням, оскільки це допомагає нам краще розуміти різноманітні аспекти обману, його механізми та наслідки. Це також дозволяє нам розвивати більш ефективні стратегії виявлення та запобігання обману в різних контекстах.

Загалом, вивчення брехні та обману допомагає нам розкрити складність та різноманітність цих явищ у комунікації. Враховуючи етичні, контекстуальні та культурні аспекти, ми можемо краще розуміти вплив брехні та обману на комунікацію, виявляти їх вияви та розробляти стратегії для забезпечення чесності та ефективності спілкування. Дослідження історії та методів дослідження брехні є важливим кроком у напрямку поглибленого розуміння цих явищ і розвитку наших знань про них.

РОЗДІЛ II. Форми і види обману і брехні

Обман та брехня, поведінка стара як саме людство, давно є предметом інтенсивного дослідження у багатьох дисциплінах - філософії, психології, соціології, антропології тощо. Вони є вбудованими парадоксами у нашому соціальному прошарку життя, і попри те, що вони вважаються аморальним, це не заважає їм універсально практикуватися всіма. Цей розділ має на меті заглибитися в складний всесвіт брехні та обману, досліджуючи їхню різноманітність форм та видів - як вербальних, так і невербальних, від блефу до білої брехні, і розшифровуючи їхні психологічні основи, соціальні наслідки та культурну динаміку [66].

Розділ зосереджується на категоризації та визначенні різних форм брехні та обману, як вербальних, так і невербальних. Він пройде весь спектр від білих брехень, які часто вважаються безшкідливими або навіть про-соціальними [34], до більш шкідливих форм обману, таких як шахрайство, і заглибиться в більш витончені форми, такі як блеф та брехня. Ця типологія послужить основою для розуміння спектру обманних поведінок та вивчення їх особливостей.

Крім того, будуть досліджені культурні контексти, в яких відбувається брехня та обман. Оскільки культурні норми та цінності значно впливають на наше сприйняття та прийняття обману, дослідження розгляне культурну відносність етичних суджень про брехню та обман. Враховуючи різноманітність культур та їх вплив на комунікацію, це дослідження розширить наше розуміння взаємозв'язку між культурою, етикою та обманом.

Аналіз культурних контекстів також допоможе виявити відмінності в сприйнятті обману та брехні, що можуть існувати між різними культурами. Розуміння цих відмінностей допоможе нам уникнути стереотипів та помилкових узагальнень щодо обману, розширить нашу культурну чутливість та сприятиме покращенню міжкультурної комунікації.

2.1. *Форми обману і брехні*

Обман та брехня є неодмінною частиною людської комунікації, виконуючи різні функції в різних контекстах. Як багатогранні явища, обман та брехня можуть проявлятися у декількох формах, включаючи вербальну та невербальну комунікацію, а також паралінгвістичні особливості.

Вербальна брехня та обман відносяться до використання слів та мови для навмисного передавання неправдивої або обманливої інформації. Вони можуть набирати багатьох форм, таких як:

- активна брехня (*lies of commission*) - навмисне висловлювання неправдивої інформації, яка прямо суперечить істині [5];
- брехня упушення (*lies of omission*) - навмисне утримання від відповідної інформації або надання неповної інформації, що створює хибне враження [Ibid.];
- перебільшення (*exaggeration*) - прикрашання фактів з метою обману слухача [8];
- применшення: (*minimization*) - зменшення значимості або впливу події або факту, щоб створити оманливе враження [Ibid.].

Вербальна брехня та обман ґрунтуються на маніпуляції мовними засобами та використанні довіри слухача та припущень про чесність мовця. Ефективність вербального введення в оману часто залежить від здатності мовця переконливо презентувати неправдиву інформацію як щось, що відповідає дійсності

Мовні засоби, такі як використання певних слів, фраз, стилістичних прийомів та риторичних прийомів, можуть бути використані для підсилення переконливості брехні та обману.

Крім того, довіра слухача та його припущення про чесність мовця грають важливу роль у вербальному обмані. Якщо слухач вірить мовцю або має певні припущення про його чесність, він може бути більш схильним прийняти неправдиву інформацію без пильного аналізу чи сумнівів.

Таким чином, використання мовних засобів та ефективність вербального обману залежать від майстерності мовця в маніпулюванні мовою та використанні психологічних механізмів довіри й припущень.

Невербальний обман включає в себе використання мови тіла, виразу обличчя та жестів для передачі неправдивої або оманливої інформації. Список найбільш поширених невербальних сигналів, що можуть застосовуватися з метою обману:

- зоровий контакт - уникнення або надмірне утримання зорового контакту для маніпуляції сприйняттям слухача щодо чесності мовця;
- міміка - демонстрація неузгоджених або контрольованих емоцій, таких як притворне здивування або примусові посмішки, з метою обману слухача;
- жести - використання навмисної або надмірної жестикуляції для акцентуванні на неправдивій інформації або для відволікання від правди;
- поза: прийняття закритої або захисної пози для створення враження дискомфорту, вразливості тощо [18].

Невербальний обман може бути важко виявити, оскільки він часто залежить від тонкої маніпуляції невербальними сигналами.

Наступна форма обману - це паралінгвістичний обман, який відноситься до маніпуляції голосовими сигналами, такими як висота звуку, тон, гучність та темп мовлення, для передачі неправдивої або вводної в оману інформації. Приклади паралінгвістичного обману можуть бути наступними:

- висота голосу - модуляція висоти голосу для виклику відчуття впевненості, щирості або вразливості, тим самим впливаючи на сприйняття слухача щодо чесності мовця;
- темп мовлення - зміна темпу мовлення для створення враження нервовості, захоплення або невизначеності, що може відволікати від змісту повідомлення;
- паузи - використання стратегічних пауз або коливання, щоб навести на думку про невпевненість або небажання, тим самим маніпулюючи інтерпретацією слухача, намірами або почуттями;

- інтонація: акцентування певних слів або фраз для підказки альтернативних значень або створення неоднозначності в повідомленні [10].

Паралінгвістичний обман може бути важко виявити, оскільки голосові сигнали часто складно помітити, і на них може впливати велика кількість різних факторів, таких як емоції, стрес або середовище. Відтак, розпізнати паралінгвістичний обман може становити суттєву складність через масштабні можливості маніпуляції, які цей вид обману надає. Це може бути особливо проблематично в ситуаціях, де вимагається точна та достовірна передача інформації, таких як ділові переговори або судові процеси. Особливу увагу слід звертати на різноманітні прояви паралінгвістичного обману, такі як інтонація, швидкість мовлення, гучність, паузи та акцентуація слів. Розвиток навичок розпізнавання таких ознак може допомогти у виявленні потенційного обману й збереженні високого рівня комунікації та довіри.

Вибір форми залежить від багатьох факторів, таких як: цілі брехуна, стосунки між мовцем та слухачем, ситуаційний контекст та індивідуальні здібності особи.

- 1) Мета брехні та введення в оману. Цілі особи, яка вдалася до обману чи брехні, можуть значно впливати на її вибір типу та форми обману. Наприклад, якщо метою є уникнення конфлікту або захист чийсь почуттів, спікер може вибрати білу брехню або упушення інформації. І навпаки, при спробі здобути стратегічну перевагу або маніпулювати ситуацією, він може вибрати більш складний вид брехні.
- 2) Стосунки між мовцем та слухачем. Характер стосунків між обманщиком та тим, кого дурять, може впливати на вибір форми обману. У близьких стосунках люди можуть бути більш схильні використовувати тонкі форми брехні та обману, такі як упушення або неоднозначні тези, щоб підтримувати гармонію та уникати конфлікту.
- 3) Ситуаційний контекст. Контекст, в якому відбувається обман, також є доволі важливим. Ситуації, від яких багато що залежить, такі як переговори або судові процеси, можуть спонукати осіб до використання

більш стратегічних форм обману. Навпаки, в ситуаціях з низькими ставками, наприклад, у соціальних взаємодіях, може виникнути більш безпечна форма обману, така як біла брехня або перебільшення.

- 4) Культурні норми та очікування. У деяких культурах високо цінується непряма комунікація та збереження свого обличчя, що спонукає осіб вибирати більш тонкі форми обману, такі як упушення інформації або використання імплікатури. В інших культурах, де прямота та чесність є пріоритетними, обман може приймати більш очевидні форми.
- 5) Індивідуальні навички та здібності. Навички комунікації особи, емоційний інтелект та здатність читати сигнали інших можуть впливати на її вибір типу та форми обману. Вмілі комунікатори можуть бути більш вправними у використанні витончених форм обману, таких як маніпулювання імплікатурою або використання паралінгвістичних сигналів для введення в оману [5].

2.2 Види обману і брехні

Багато філософських дебатів про обман та брехню були спрямовані на визначення брехні та її відрізнення від інших форм обману. Дослідники також досліджували концепцію «непрямої брехні», яка включає такі стратегії, як натяки, стриманість, напівправди, двозначності та заплутаність. Ці оманливі стратегії можна розрізнити на основі їх відношення до максим розмови Грайса, які зосереджуються на кінцевому порушенні максими якості або правдивості.

В загальному контексті, брехня є складним актом, який включає в себе багато вимірів, включаючи інтенції мовця, контекст висловлювання, і відношення до істинності висловленої інформації. Це підкреслює те, що розуміння брехні вимагає більш глибокого аналізу, ніж просто визначення її як «несправжнього висловлювання».

Перше, що хотілося в розглянути тут, - це *імплікатура*. Імплікатура в контексті брехні та обману відноситься до приховано неправдивого значення, яке доповідач прагне, щоб слухач вивів на основі порушення максим Грайса [24].

Оманлива імплікатура, як правило, включає в себе те, що доповідач робить правдиві висловлювання або незалежні брехливі твердження, які пропонують слухачу зробити помилкові висновки.

В прагматиці панує така точка зору, що оманливі імплікатури слід відрізнити від брехні, оскільки брехня знаходиться в висловлюваннях, тоді як імплікатури ніколи не висловлюються або не стверджуються [52; 14; 53; 3; 20; 49; 59]. Однак деякі вчені, як-от Майбауер [44], стверджують, що імплікатури можуть розглядатися як «непряма брехня», оскільки вони часто пов'язані з висловлюваннями та є неправдивими пропозиціями. Більш слабка точка зору стверджує, що лише деякі імплікатури, такі як ті, що впливають з іронії, метафори, мейози та гіперболи, можуть розглядатися як непрототипна брехня [53].

Непрототипна брехня включає використання фігуративних висловлювань. В цих випадках доповідач каже те, що він вважає правдивим, але обманно запрошує слухача зробити висновок, що доповідач є відверто неправдивим. Цю стратегію можна назвати «прихованим прикиданням робити ніби щось кажеш» [16].

Враховуючи дебати навколо оманливих імплікатур та їхнього стосунку до брехні, важливо врахувати можливість вводити в оману непрямо або брехати, кажучи правду [42]. Цей концепт можна проілюструвати на прикладі історії про матроса і капітана [46], яку аналізує Майбауер [44]. У цій історії матрос пише правдиве твердження у журналі, маючи на меті вести читача до помилкової думки, що капітан має бути п'яним у всіх випадках. Таким чином, Майбауер робить висновок, що оманливі імплікатури повинні бути включені в загальне визначення брехні.

Недавні експериментальні дослідження Вайссман та Теркурафі показали, що оцінка оманливих цільових висловлювань підлягає варіаціям. У більшості випадків учасники їхнього дослідження не бажали класифікувати помилкові імплікатури як брехню, за деякими винятками. Цікаво, що тільки брехуни мали явний мотив у їхньому дослідженні. Це спостереження підкреслює важливість

врахування мотивів, контекстів та моральних ставлень при оцінці цільових висловлювань [67].

Дослідження Вайссман та Теркурафі підтверджує ідею, що оманливі імплікатури повинні розглядатися як брехня, коли оманливий намір доповідача стає очевидним. Їхні експерименти на порушення різних максим комунікації вказують на те, що брехня може відбуватися на рівні прагматики, обманюючи інших через помилкову імплікацію. Таким чином, розгляд оманливих імплікатур як виду брехні підкреслює важливість розуміння складностей людської комунікації та різних намірів за висловлюваннями.

Оманливе упуцнення інформації є формою обману, який передбачає навмисне не поширення відповідної інформації з метою, щоб людина дійшла до помилкових висновків. Цю стратегію можна відрізнити від простої ухильності або умисного відволікання. До цього виду обману відносяться напівправа та утримання висловлювань [52; 14; 60; 43; 53; 3; 44; 20; 17; 49].

Напівправа - це заяви, які містять правдиву інформацію, але упускається важлива частини інформації, тим самим схиляючи до помилкових переконань. Термін «напівправа» дещо вводить в оману, оскільки ці заяви все ще правдиві. Наприклад, дитина може попросити свого батька дати цукерку, говорячи, що сьогодні вона з'їла за весь день тільки дві цукерки, при цьому не згадуючи, що вона ще їла печиво. У цьому випадку дитина утримує інформацію, щоб дати більш гарну картину і обманути свого батька.

До утримання відповідних висловлювань належать повне мовчання, або уникнення розмови взагалі. Деякі дослідники також включають різні види оманливих недомовок. Однак, це може перетинатися з брехнею і заслуговує окремого розгляду [20].

Оманливе утримання інформації можна концептуалізувати в контексті порушення першої максими Грайса про кількість, яка стверджує: «Зробіть свій вклад таким інформативним, наскільки це потрібно» [23]. Порушуючи цю максимуму, говорець навмисно утримує інформацію, про яку слухач не знає.

Булшит (bullshit - маячня). Згідно з Франкфуртом [21], булшит - це вид обману, при якому мовець має намір обманути слухача щодо свого підходу, не знаючи точно, чи є його висловлювання правдами чи ні. Проте Майбауер [44] розширює цей погляд, додаючи надмірну впевненість як умову булшиту, що стосується порушення другої максими Грайса про якість. Згідно з цим поглядом, булшит включає в себе мовця, який робить висловлювання або щось імплікує, не маючи достатніх доказів.

Чи варто вважати булшитом обманом чи брехнею? Це питання викликає багато дискусій серед філософів та дослідників. Франкфурт [21] стверджує, що булшит є формою обману, але інші дослідники, такі як Фалліс [20], відхиляють цю ідею. Відповідно до Фалліса, булшит може виникнути без обману. Він прикладає тезу Франкфурта як доказ, стверджуючи, що мовець може не мати наміру обманувати свою аудиторію. Замість того, Фалліс вважає, що людина просто намагається вплинути на переконання аудиторії, незалежно від того, чи вірить він у правдивість своїх висловлювань. Брехун, на відміну від булшitera, зазвичай знає, що він говорить неправду. У той час як булшитер може не знати або просто бути байдужим до істинності своїх висловлювань.

Булшит часто використовується в політиці, рекламі, інформаційному менеджменті та щоденному житті. Він може включати в себе неясність, обманливу впевненість, вигадки або навіть просто брехню. Спікер може використовувати булшит для маніпуляцій своїми слухачами, або просто для виправдання своїх власних дій чи поглядів.

Загальний підхід до визначення булшиту включає в себе його визначення як відсутності зв'язку між висловлюванням і дійсністю. Основним викликом для дослідників є визначення, коли висловлювання стає булшитом. Деякі філософи та дослідники стверджують, що це відбувається тоді, коли говорець використовує мову, не дбаючи про її істинність. Інші вважають, що булшит стається тоді, коли говорець намагається саме обманути слухача [58].

Прихована незначущість (covert irrelevance) є формою обману, яка передбачає надання інформації, яка здається важливою, але насправді є незначущою для поточного дискурсу. Ця стратегія порушує максими Грайса, зокрема максими кількості і співвідношення, а також може включати порушення максими способу.

Прихована незначущість включає порушення максимум кількості і співвідношення, надаючи зайву інформацію, яка може здаватись важливою, але не є необхідною. Таким чином, спікер обманює слухача, змушуючи його вірити, що зайві дані мають значення для поточного дискурсу, хоча насправді це не так [15].

Один з прикладів прихованої незначущості виникає, коли студент, у відповідь на запитання «Ви виконали своє завдання?», відповідає: «Ні, я потратив в аварію». Хоча аварія може бути значимою подією, вона є незначущою для невиконання студентом завдання, оскільки аварія не мала впливу на недостатню підготовку студента протягом минулого місяця. У цьому випадку спікер обманює слухача, надаючи приховано незначущу інформацію, щоб здавалося, що аварія є причиною невиконання завдання студентом [Ibid.].

Використання прихованої незначущості як стратегії обману може призводити до неправильного сприйняття та непорозуміння, оскільки слухача вводять в оману, переконуючи його, що незначуща інформація, надана спікером, має важливе значення для дискурсу. Це може призвести до плутанини, неправильного тлумачення та, в кінцевому рахунку, порушення ефективного спілкування. Крім того, прихована незначущість може підривати довіру між співрозмовниками, оскільки обманливий характер цієї стратегії стає очевидним, коли незначущість інформації виявляється. Це може призвести до погіршення взаємин, як особистих, так і професійних, оскільки довіра між спікерами поступово руйнується. Також прихована незначущість може вплинути на здатність слухача критично оцінювати отриману інформацію, оскільки спікер вводить його в

оману, змушуючи його вважати, що незначуща інформація є суттєвою частиною дискурсу.

Прихована неоднозначність (covert ambiguity) є стратегією обману в комунікації, яка полягає у використанні неоднозначних висловлювань з кількома інтерпретаціями, одна з яких є правдивою, а інша - хибною. Спікер використовує цю неоднозначність, щоб ввести слухача в оману та прийняття хибної інтерпретації, порушуючи таким чином максиму манери за Грайсом. Ця оманлива стратегія дозволяє спікеру ввести слухача в оману, експлуатуючи неоднозначність свого висловлювання, при цьому слухач сприймає саме хибну інтерпретацію [42].

Один з відомих прикладів прихованої неоднозначності - це заява президента Клінтона: «Я не підтримував статеві стосунки з тією жінкою». У цьому випадку, суттєва інтерпретація передбачає відсутність інтимного контакту, що є хибним. Однак, вужча, правдива інтерпретація «вагінальний статевий акт» була прихованою і не була розпізнаною аудиторією, що призвело до обману.

Чішольм та Фіган стверджують, що використання прихованої неоднозначності є брехнею, оскільки спікер знає, що висловлювання є правдивим у одній інтерпретації і хибним у іншій, маючи намір ввести слухача в оману за допомогою хибної інтерпретації [14]. У порівнянні з цим, слабший підхід вказує, що прихована неоднозначність є формою обману, але не брехнею, оскільки спікер залишається правдивим у одній з альтернативних інтерпретацій.

Прихована неоднозначність може також спостерігатися в різних прагматичних діях, таких як прихована претензія, автотелічний гумор та неоднозначні заяви. У цих випадках неоднозначність не базується на лексичних значеннях, а стосується характеру всієї прагматичної дії, що ускладнює для слухача розпізнавання намірів спікера.

Варто враховувати, що прихована неоднозначність не завжди є негативною або обманливою. У мистецтві, літературі та гуморі прихована неоднозначність може

бути використана для створення естетичних ефектів, стимулювання креативного мислення та розширення можливостей інтерпретації.

У «Handbook of the Philosophy of Language» Марта Дінел у своїй статті «Deception: Lying and Beyond» згадує ще про два види обману, а саме *приховане претендування на претензію* (covert pretending to say) та *приховане претендування на брехню* (covert pretending to lie) [15].

У ході прихованого претендування на претензію мовець використовує образну мову, щоб передати свої справжні переконання таким чином, що це не є прямо очевидним для адресата. Брехун порушує першу максиму якості Грайса, створюючи правдоподібну імплікатуру, що виглядає як буквальне твердження. Таким чином, можна обманути свою «ціль» і маніпулювати її розумінням ситуації. Наприклад, уявімо що два колеги сперечаються про розподіл ресурсів в офісі. Один з них хоче отримати більшу кількість ресурсів для свого відділу і намагається це примусити. Під час обговорення він каже: «Ми повинні забезпечити рівний доступ до ресурсів для всіх відділів». На перший погляд, це звучить як справедливе твердження, проте глибше за цим фразою ховається його справжній намір: забрати ресурси у інших відділів та передати їх до свого відділу.

Таким чином, він використовує приховане претендування на претензію, маскуючи свої справжні наміри за оберненим твердженням про рівність доступу до ресурсів. Це дозволяє йому переконати інших, що він пропонує справедливий підхід, тим самим приховуючи свої особисті бажання отримати більше ресурсів для свого відділу.

Приховане претендування на претензію може призвести до неправильного сприйняття та непорозуміння, оскільки адресат може не розпізнати справжніх намірів брехун. Це може призвести до неправильних припущень про ситуацію, що згодом може призвести до подальших розбіжностей у комунікації та непорозумінь.

Крім того, обманливий характер цієї стратегії комунікації може підірвати довіру між співрозмовниками. Коли адресат дізнається правду, приховану під образною мовою, він може відчувати себе обманутим, жертвою маніпуляції, що призводить до погіршення якості відносин між мовцем і слухачем.

Приховане претендування на брехню - це обманлива стратегія, яка полягає в тому, що людина висловлює правдиве твердження, але намагається змусити адресата сприйняти його як приховану неправду, тобто як брехню. Цей механізм обману можна розглядати як форму контробману, подвійного введення в оману або претензії на брехню. Іntenцією є обманути адресата щодо своїх справжніх намірів або планів, змусивши його вважати, що він бреше. Цей тип обману також ґрунтується на порушенні першого максими якості, яка вимагає бути правдивими, але мовець приховано дотримується принципу правдивості на рівні того, що сказано, порушуючи його на рівні того, що слухач уважає сказаним.

Марта Дінел для демонстрації цього виду брехні наводить наступний жарт. Два конкуруючих бізнесмена зустрілися на вокзалі у Варшаві. «Куди ви направляєтесь?» - запитує перший чоловік.

«До Мінська», - відповідає другий.

«До Мінська? Я знаю, що ви говорите мені про Мінськ, тільки тому, що хочете, щоб я подумав, що насправді ви направляєтесь до Пінська. Але я знаю, що ви насправді їдете до Мінська. То чому ви брешете мені?» [Ibid.].

Приховане претендування на брехню може бути потужною стратегією в ситуаціях, коли мовець бажає обдурити адресата щодо своїх справжніх намірів або планів. Шляхом висловлювання правдивого твердження, яке сприймається як брехня, людина може ввести адресата в оману, при цьому виглядаючи чесним. Цей тип обману також може бути складним для виявлення, оскільки адресат може не розуміти, що був обманутий, доки не стане занадто пізно.

Визначення *введення в оману групи людей (group lies)*, яке було запропоноване Дженіфер Лакі [31] та її аргументи про те, чому вони цікаві як власна категорія, спричинили критичні дискусії серед філософів. Одним із ключових питань

дебатів є те, як аналізувати поняття групового ствердження, групової віри та групового наміру, які викликані визначенням Лакі. Деякі філософи пропонували прийняття об'єднання як основу для групової віри, що не дасть бажаних висновків у прикладах Лакі. Інші концепції групового наміру базуються на понятті групового знання, яке несумісне з поглядами Лакі. Крім того, може бути варіативність у судженнях щодо конкретних прикладів та чи вони включають певні групові ставлення [16]

Загалом, здається, що для розуміння того, як працюють групові брехні, потрібне краще розуміння групових тверджень. Однак вивчення групово брехні є важливим та недооціненим явищем, яке може допомогти нам поліпшити наше розуміння групових тверджень та ставлень, а також наше розуміння моральної відповідальності.

Традиційна точка зору на брехню полягає в тому, що вона включає ствердження того, в що ви не вірите, з наміром обманути. Однак ця думка стала предметом критики Лакі, особливо щодо умови наміру обманути. Три типи брехні були використані як контраргументи, щоб показати, що намір обманути не є необхідною умовою для брехні: відверті брехні, знаннєві брехні та брехні під примусом [31].

Внаслідок цього було запропоновано кілька конкуруючих концепцій брехні, включаючи LIE-F, LIE-C та LIE-S, жодна з яких не згадує обман як необхідну складову брехні. Однак концепція Лакі, LIE-L, стверджує, що брехня включає ствердження того, в що ви не вірите, з наміром обманути, що може включати як викликання неправдивих вірувань, так і приховування інформації.

Концепції Лакі віддається перевага, оскільки вона може правильно обробляти випадки безкорисних тверджень, коли суб'єкт стверджує щось, не вірячи в це з неепістемічних причин. Наприклад, вчителька біології, креаціоністка, може стверджувати істинність теорії еволюції, хоча вона в ній не вірить через свої релігійні переконання, але її намір не обманути її студентів.

Такі безкорисні ствердження, що зробила вчителька біології, не є брехнею, оскільки вони не включають наміру обманути. Її метою при ствердженні, що люди еволюціонували з *Homo erectus*, є передача теорій, які найбільше підтримуються поточними науковими доказами, а не примус до неправдивого вірування своїх студентів або приховування власних переконань. Вона не вважає свої релігійні переконання відповідними для її уроку біології і з задоволенням поділилася би ними зі своїми студентами, якби вони запитали.

Стаття далі стверджує, що концепції брехні, які не вимагають наміру обманути, такі як LIE-F, LIE-C та LIE-S, неправильно вважають безкорисні ствердження брехнею. Навпаки, концепція брехні, яка вимагає наміру обманути, LIE-L, краще підходить для розуміння брехні, оскільки вона правильно визначає намір обманути як необхідну умову для брехні. Модифікована версія ситуації зі вчителькою, в якій вона намагається приховати свої власні релігійні переконання, щоб уникнути звільнення, є яскравим прикладом брехні за концепцією LIE-L [Ibid.].

Концепція «*відвертої брехні*» («bald-faced lie») та відмінності між цим типом брехні та прототипними брехнями. Відверта брехня - це тип брехні, коли оратор свідомо та навмисно висловлює неправдиве твердження, але робить це таким чином, що для слухача очевидно, що твердження є неправдивим.

Тут знову йдуть активні дебати між «децепціоністами» та «недецепціоністами», яким ми вже згадували у першому розділі цієї роботи. щодо цієї теми. Децепціоністи стверджують, що брехня обов'язково включає намір обманути, тоді як недецепціоністи стверджують, що брехня не обов'язково включає такий намір.

Фалліс запропонував підхід до брехні за Грайсом і надав визначення брехні, яке включає три умови. По-перше, людина А заявляє, що р для В. По-друге, А вважає, що р є неправдивим. По-третє, А вважає, що вона робить це твердження в контексті, де діє наступна норма розмови: не робіть заяв, які ви вважаєте неправдивими. Це визначення включає відверті брехні як справжню брехню.

Однак деякі вчені стверджують, що відверта брехня не є справжньою брехнею, оскільки в них відсутній намір обманути [20].

Рутчманн та В'єгманн ввели три типи брехні: конфліктні відверті брехні, консистентні відверті брехні та байдужі брехні [48]. Вони виявили, що всі відверті брехні вважаються брехнею, але намір обманути приписувався цільовим висловлюванням. Це суперечить твердженню недецепціоністів, що відверті брехні не включають наміру обманути.

Лакі [30] ввела відмінність між брехнею та введенням в оману, де перше включає введення в оману когось, а друге включає в себе приховування інформації від когось. Вона стверджувала, що відверті брехні - це брехня, але вони також включають намір обманути. Визначення Лакі критикується деякими вченими за те, що воно занадто вузьке і одночасно занадто широке. Деякі навіть стверджують, що відверті брехні не можуть вважатися брехнею, оскільки вони демонструють відверту неправдивість.

Дінел порівняла відверті брехні з риторичними фігурами, в яких неправдивість є очевидною, такими як іронія, метафора і недомовленість [16]. Вона заявила, що відверті брехні не можуть вважатися брехнею в тій же мірі, що і, наприклад, іронічні висловлювання не можуть бути брехнею.

Дебати щодо визначення брехні та обману є складними та тривають, різні філософи пропонують різні визначення та критерії. Недецепціоністи, такі як Карсон, Фалліс, Соренсен та Стокк, стверджують, що традиційне визначення брехні, яке включає намір обманути, є занадто вузьким і не враховує випадків відвертої брехні, яка не пов'язана з наміром обманути [64].

Однак, є заперечення проти твердження недецепціоністів, що відверті брехні суперечать традиційному визначенню брехні. Одне з заперечень полягає в тому, що відверті брехні не є справжніми твердженнями, і тому не можуть бути брехнею. Інше заперечення полягає в тому, що відверті брехні є брехнею і як така пов'язана з наміром обманути, який реконструюється як імплікатура.

В дослідженні за допомогою анкети Майбауера виявлено, що учасники вважали припущені відверті брехні за брехні і пов'язані з наміром обманути, що не підтримує поглядів недецепціоністів. В дослідженні також з'ясувалось, що деякі відверті брехні вважаються нахабними, а інші - ні, що свідчить про те, що враховуються мотиви брехуна [44].

Рутчманн та В'єгманн створили сценарії, які прості люди вважали брехнею без наміру обманути, такі як жарти на 1 квітня [48]. Цей результат, здається, підтримує твердження Кайсера, що відверті брехні не є регулярними ходами в розмові.

Обман - це поширена стратегія, яку використовують для отримання переваг в багатьох різних контекстах, і блеф та брехня - це дві форми обману, які часто використовуються як взаємозамінні. Однак важливо відрізнити їх, оскільки вони мають відмінності в тому, як і коли вони використовуються.

Блеф (bluffing) включає в себе неправдиве представлення інформації, щоб отримати стратегічну перевагу в переговорах. Він може приймати багато різних форм, і, на відміну від брехні, блеф не обов'язково включає умисно неправдиву інформацію. Натомість це більше питання фальшу, оскільки представлена інформація може бути правдивою, але спосіб, яким вона представлена, призначений для введення в оману іншої сторони [62].

На відміну від блефу, брехня завжди включає умисну неправдивість. Брехун твердить щось, що він знає як неправдиве, з наміром змусити одержувача вірити в щось неправдиве або вірити, що брехун вірить в щось неправдиве. Брехні очікуються правдивими, оскільки брехун сертифікує їх як такі, тоді як блефи не гарантуються як правдиві, оскільки обидві сторони знають, що неправильне представлення є частиною переговорного процесу [40; 21].

Хоча і брехня, і блеф використовуються для отримання користі, наслідки блефу можуть бути більш негативними, ніж наслідки брехні. Дослідження показали, що блеф може підривати успіх в переговорах, шкодити авторитету і заважати формуванню довгострокових відносин. Крім того, блеф може призвести до

непередбачуваних наслідків, таких як збільшення ймовірності неправдивого визнання в поліцейських допитах [12].

Незважаючи на негативні наслідки блефу, він залишається поширеною стратегією в багатьох різних контекстах. Це частково пояснюється тим, що його вважають необхідним елементом переговорного процесу. Однак, дослідження показали, що блеф може бути більш ефективним в короткострокових переговорах, ніж в довгострокових відносинах, оскільки він підриває довіру і може привести до менш оптимальних угод.

Біла брехня (white lies) - це термін, який використовується для опису неправди, яка не має на меті завдати шкоди, але замість цього має на увазі зробити користь або захистити одержувача. Концепцію білою брехні можна тлумачити вузьким і широким визначеннями, але вона загалом відноситься до морально припустимих видів брехні, які мають благочестиві мотиви, соціальні переваги або захист. Часто її протиставляють чорній брехні, яка призначені завдати шкоду одержувачу чи іншим людям [8; 26; 33].

Біла брехня зазвичай служить власним інтересам або сприяє громадськості, і бере до уваги наміри брехуна. Наприклад, білу брехню можна використовувати як виправдання для ввічливості або для захисту від необґрунтованої атаки. У таких випадках брехня вважається морально допустимою, оскільки вона не порушує обґрунтованих інтересів одержувача [27; 29; 7; 19].

Хоча розрізнення між білою і чорною брехнею є корисним, воно недостатнє для повного розуміння концепції білої брехні. Обґрунтована брехня, що служить власним інтересам, є важливим прикладом білої брехні, оскільки вона необхідна для самозахисту і не порушує інтереси одержувача. Однак самозахисна, егоїстична брехня задля шкоди іншим вважаються чорною брехнею.

Просоціальна брехня (*pro-social lie*) - це ще один тип білої брехні, який мотивований соціальними поглядами і має соціально корисні ефекти. Вона часто спрямовані на благо іншої особи, на сприяння гармонії у соціальних групах або на обслуговування громадського інтересу. Цей вид брехні може бути

альтруїстичним або взаємовигідним і може називатися білою брехнею за принципом Парето [19].

Дискусія щодо білої та просоціальної брехні стосується їхньої моральної оцінки та питання, чи порушують вони внутрішні норми комунікації та співпраці. Брехня загалом вважається порушенням норми правдивості і соціальної довіри, але деякі аргументують, що брехня та введення в оману можуть бути морально нейтральними і відповідати певним соціальним конвенціям. Їхня моральна оцінка залежить від пануючої ситуації та включає в себе розгляд прав, інтересів, очікувань, конвенцій та норм, що застосовуються [15].

Існує також просоціальна брехня ввічливості, розважальні, освітні та політичні брехні. Ці типи брехні використовуються для збереження соціальних конвенцій, надання задоволення або освіти, або для просування політичних планів.

Щоб краще зрозуміти, як люди обманюють інших, важливо також дослідити стратегії та цілі, які допомагають досягти брехуни за допомогою брехні та обману. Для цього буде корисним проаналізувати взаємозв'язки між різними переконаннями мовця (S) та слухача (H), а також основною метою, а саме: запобігти, щоб H дізнався правду. Назвемо основну ціль «Запобігання» [64] Комунікативні цілі «Досягнення» (Acquire), «Продовження» (Continue) та «Припинення» (Cease) є підцілями загальної цілі «Запобігання». Як частина ієрархії цілей, ці комунікативні цілі можуть мати власні підцілі, які дозволяють реалізувати їх по-різному. Ці варіації називаються стратегіями брехні та обману, які можуть групуватись разом або розбиватись на окремі частини.

Ціллю «Досягнення» є переконати слухача (H) прийняти хибне переконання (p), якщо мовець (S) вважає, що H ще не має власного переконання про правдиву пропозицію (qc), яку S намірено хоче передати. Щоб запобігти H від прийняття правдивої пропозиції (qc), S потребує, щоб H прийняв хибну пропозицію (p) за допомогою різних обманливих стратегій. Хибні відповіді, напівправа, претендування на брехню не можуть бути використані для досягнення цілі «Досягнення». Хибна відповідь не підходить, оскільки порушує

вимогу, що Н не має початкового переконання, що стосується р. Інші стратегії не передбачають досягнення хибного переконання [Ibid.].

Першопочаткові умови для S:

- (1) $\text{bel}(S, \neg\text{bel}(H, \text{true}(qc)))$
- (2) $\text{bel}(S, [\neg\text{bel}(H, \text{true}(p)) \wedge \neg(\text{bel}(H, \text{false}(p)))])$
- (3) $\text{bel}(S, [\text{assert}(S, q) \Rightarrow \text{true}(p)] \wedge \neg[p \Rightarrow qc])$

Цільова віра S для H:

$\text{bel}(H, \text{true}(p)) \wedge \neg(\text{bel}(H, \text{true}(qc)))$

Ціль «Продовження» стає актуальною, коли мовець вважає, що слухач не вірить у певну пропозицію (qc), але вже вірить, що інша пропозиція (p) є правдою. Говорячий бажає, щоб слухач продовжував вірити у р, щоб запобігти йому вірити у qc. Ціль «Продовжити» характеризується трьома загальними умовами:

- S вважає, що Н не вірить у qc.
- S вважає, що Н вважає р за правду.
- S вважає, що ствердження іншої пропозиції (q) буде свідчити про правду р, але р не свідчить про qc [Ibid.].

Першопочаткові умови для S:

- (1) $\text{bel}(S, \neg\text{bel}(H, \text{true}(qc)))$
- (2) $\text{bel}(S, \text{bel}(H, \text{true}(p)))$
- (3) $\text{bel}(S, [\text{assert}(S, q) \Rightarrow \text{true}(p)] \wedge \neg[p \Rightarrow qc])$

Цільова віра S для H:

$\text{bel}(H, \text{true}(p)) \wedge \neg(\text{bel}(H, \text{true}(qc)))$

Стратегія «Зупинення» застосовується, коли S бажає, щоб Н перестав вірити в пропозицію qc, в яку Н вже вірить. Основна умова для цієї стратегії - віра S в те, що ствердження протилежної пропозиції q змусить Н більше не вважати qc правдою. Зазвичай важко змусити людину перестати вірити у те, що вона вважає правдою, часто потрібна заміна цього переконання іншим, несумісним переконанням р, шляхом обману. Не всі стратегії брехні та обману можуть

застосовуватися для цієї цілі. Напівправда та претендування на брехню не можуть бути застосованими для досягнення «Зупинення». Напівправда не розглядається як стратегія для «Зупинення», оскільки в найкращому випадку Н може забути про q_c , але немає причин вважати його неправдою. Претендування на брехню не застосовується у цьому випадку, оскільки воно порушує визначальну умову, а саме те, що Н вже вірить у q_c [Ibid.].

Першопочаткові умови для S:

(1) $bel(S, bel(H, true(q_c)))$

(2) $bel(S, [assert(S, q) \Rightarrow \neg true(q_c)])$

Цільова віра S для H:

$bel(H, \neg true(q_c))$

Висновок до розділу: Обман і брехня є складними та багатограними аспектами людської комунікації, охоплюючи різні форми, включаючи вербальні, невербальні та паралінгвістичні особливості. Розуміючи ці форми та види обману і брехні, а також способи їх взаємодії, ми можемо розвинути глибше розуміння динаміки оманливої комунікації та покращити нашу здатність розпізнавати та реагувати на нечесність в різних контекстах.

Вибір типу та форми обману залежить від різних факторів, таких як цілі брехуна, стосунки між мовцем та слухачем, ситуаційний контекст, культурні норми та здібності особи. Враховуючи ці фактори, ми можемо краще зрозуміти, чому люди вибирають певні типи та форми обману, що в кінцевому рахунку може допомогти у виявленні та розробці стратегій реагування на недоброчесність у комунікації.

Концепції брехні та обману є доволі складними, і були запропоновані різні стратегії для відрізнення її від інших форм комунікації, таких як іронія або жарт. Стандартна стратегія передбачає намір введення в оману як центральну умову для обману та брехні, тоді як лінгвістична стратегія докладніше розглядає умови асертивних мовленнєвих актів та ставить правдивість як умову, яка порушується брехуном.

Умова правдивості є найважливішою причиною оцінки брехні та обману як антисоціальної дії, яка не може бути виправдана ні в яких обставинах. Брехня як навмисні неправдиві заявлення іншій особі завдає шкоди «людству в цілому, оскільки вона порушує джерело самого закону» [28]. Обов'язковість заяви базується на безумовному обов'язку правдивості. Якщо б право на брехню та обман у певних випадках було визнане, це підривало б загальний закон і цілісність соціальної спільноти.

Сучасні теоретики мовленнєвих актів погоджуються щодо важливості правдивості для конвенційної комунікації, але її статус варіюється між лінгвістичною конвенцією і моральним обов'язком. Крім того, довіра може ґрунтуватися на більш різних елементах, ніж просто правдивість спікера. Тому неправдивість не обов'язково суперечить або шкодить соціальній довірі, навіть якщо це часто трапляється. Порушення свободи та автономії адресата становлять ще одну серйозну причину морального засудження брехні в класичних і сучасних дискусіях.

З деонтологічної перспективи моральне переконання про брехню та обман суттєво посиляється на намір ввести в оману, який розглядається як порушення права на автономію адресата. Повага до інших осіб як до свободних у виборі своїх цілей передбачає непередбачення їх. Кожне виправдання обману і брехні повинно враховувати цей заперечення. «Доброзичлива брехня не обов'язково порушує право на автономію, але ми не повинні поспішати з висновком, що конкретна брехня не стосується жодних значних рішень» [26, р. 262].

Різні контексти мають різні конвенції правдивості, і нормативний статус цих правил повинен бути уточнений для моральної оцінки брехні й обману. Наприклад, правдивість вважається важливою в контекстах контрактів або науки, тоді як у контекстах ввічливості чи розваги вона має другорядне значення. Філософи обговорювали різні приклади допустимих випадків, коли брехня не буде порушенням етичних норм. Моральна оцінка кожної форми і виду брехні та обману залежить від конкретних обставин і мотивів брехуна.

ВИСНОВКИ

Дослідження прагматики брехні та обману має велику актуальність і важливість для розуміння людської комунікації та взаємодії. Воно допомагає нам краще розуміти не лише сам акт брехні та обману, але й способи, якими ми передаємо неправдиву інформацію та впливаємо на сприйняття оточуючих. Прагматика брехні розглядає різні аспекти, включаючи вживання специфічних мовних конструкцій, маніпулятивні стратегії та їх вплив на сприйняття.

Дослідження прагматики обману та брехні дозволяє нам глибше розуміти мотивації за актами цих дій та використання вербальних та невербальних засобів для передачі неправдивої інформації. Воно також сприяє формуванню критичного мислення та розвитку комунікативних навичок у сприйнятті та розпізнаванні маніпулятивних стратегій. Крім того, воно розглядає вплив культурних, соціальних та індивідуальних факторів на інтерпретацію невербальних та вербальних ознак брехні та обману.

Брехня і обман в комунікації можуть бути розглянуті через призму теорії актів мовлення та інших концепцій, таких як принцип співробітництва та теорія ввічливості. Розуміння цих концепцій допомагає нам аналізувати способи, якими мова використовується для маніпулювання та передачі неправдивої інформації.

Теорія актів мовлення вивчає способи, якими мова використовується для вираження інтенцій та досягнення певних цілей. У контексті брехні і обману, акти мовлення можуть бути використані для створення неправдивих тверджень або приховування правди. Наприклад, люди можуть використовувати акти мовлення, такі як «ствердження» або «обіцянка», щоб зманіпулювати або вводити в оману оточуючих.

Принцип співробітництва, розроблений філософом Полом Грайсом, вказує на те, що в комунікації люди зазвичай спрямовані на спільну розуміння та досягнення мети. Однак, брехня та обман порушують цей принцип, оскільки вони спрямовані на створення неправдивого сприйняття або перекручення

інформації. Наприклад, якщо людина свідомо приховує частину інформації або намагається перевернути факти, вона порушує принцип співробітництва.

Теорія ввічливості, розвинена лінгвістами Пенъем Брауном і Стівеном Левінсоном, досліджує способи, якими люди виражають ввічливість і неввічливість у мовленні. У контексті брехні і обману, люди можуть використовувати ввічливі стратегії, щоб зробити свої неправдиві заяви менш очевидними або менш образливими. Наприклад, використання пасивних конструкцій або навмисне висловлювання непевних тверджень може допомогти зменшити відчуття обману у співрозмовника.

Розуміння теорії актів мовлення, принципу співробітництва та теорії ввічливості дозволяє нам краще розкрити та аналізувати механізми брехні та обману в комунікації. Це допомагає нам розвивати критичне мислення та вміння впізнавати неправдиву інформацію, що є важливим у сучасному світі, де поширення фейків та маніпуляцій стає все більш поширеним.

У теорії актів мовлення локутивні, ілокутивні та перлокутивні аспекти мовленнєвих актів допомагають аналізувати брехню та обман у комунікації. Максими комунікації Грайса та теорія ввічливості Брауна і Левінсона також розкривають етичні аспекти брехні і обману. Успішна комунікація ґрунтується на співпраці та дотриманні максимум комунікації, але в разі брехні ці максимуми можуть бути порушені намірено. Теорія ввічливості вказує на обман як стратегію для збереження обличчя.

Поняття брехні та обману мають багато визначень, і розуміння та вивчення історії та методів дослідження брехні допомагають краще розуміти різноманітні аспекти обману, його механізми та наслідки. Враховуючи контекстуальні, етичні та культурні аспекти, ми можемо краще розуміти вплив брехні та обману на комунікацію та розробляти стратегії для забезпечення чесності та ефективності спілкування.

Прагматика брехні й обману має важливе значення в політичній та медійній сферах, де вони можуть мати значний вплив на суспільство та демократичний

процес. Дослідження в цій галузі сприяє створенню більш чесних та ефективних комунікаційних зв'язків, що сприяє покращенню якості взаємодії між людьми.

Узагальнюючи, дослідження прагматики обману і брехні відіграє важливу роль у розумінні комунікації та взаємодії між людьми. Воно допомагає нам краще розуміти мотивації та механізми брехні й обману, а також виявляти маніпулятивні стратегії та розвивати критичне мислення. Вивчення брехні та обману допомагає розкрити складність цих явищ у комунікації. Розуміння різних форм, видів брехні та обману та їхні взаємодії допомагає розвинути глибше розуміння динаміки оманливої комунікації та поліпшити спроможність розпізнавати та реагувати на нечесність у комунікації. За допомогою цих досліджень ми можемо створити більш етичне та ефективне середовище, сприяючи покращенню нашої взаємодії та сприйняття інформації.

Дослідження історії філософських поглядів на брехню та обман виявило, що це поняття було обговорюване впродовж багатьох століть, і різні філософи мали власні теорії щодо їхньої природи. Вивчення історії допомогло нам краще розуміти еволюцію цих поглядів та їхній вплив на сучасні дослідження.

Розуміння мотивацій та цілей обману і брехні виявилось важливим аспектом дослідження брехні. Ми виявили, що вони можуть мати різні мотивації, включаючи отримання користі, захист власного обличчя, досягнення цілей або навіть просто задоволення. Розуміння цих мотивацій дозволяє нам глибше проникнути в сутність брехні, обману та розробити стратегії для їхнього виявлення та запобігання.

Вивчення вербальних та невербальних засобів, які використовуються для передачі неправдивої інформації, розкрило різноманітність методів, що застосовуються у комунікації. Було виявлено, що введення в оману може бути передана через мову, жести, міміку, інтонацію та інші засоби впливу. Розуміння цих засобів допомагає нам розпізнавати ознаки обману та покращує нашу здатність реагувати на нечесність у комунікації.

Вивчення та аналіз основних видів брехні та обману показали, що існує різноманітність форм і проявів цього явища. Ми дослідили брехливі висловлення: імплікатура брехні, оманливе упушення інформації, billshit, прихована незначущість, прихована неоднозначність, відверта брехня блеф, біла брехня. Незважаючи на те, що визначення самої брехні – це доволі контроверсійне питання, проте щодо різних видів брехні думки багатьох мислителів збігаються. Розуміння цих видів брехні дозволяє нам розробляти стратегії розкриття та запобігання їм в різних контекстах.

Аналіз взаємозв'язку між різними видами брехні, обману та порушень максим комунікації Грайса показав, що вони можуть взаємодіяти і впливати одне на одного. Вивчення цього взаємозв'язку допомагає нам краще розуміти механізми брехні та виявляти її у різних комунікативних ситуаціях.

В цілому, наше дослідження в галузі брехні привернуло увагу до важливості вивчення цього явища і розкривло його багатогранність. Результати дослідження надають підґрунтя для подальшого розвитку та застосування знань про брехню та обман в різних сферах, включаючи психологію, філософію, комунікацію та право.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ І ДЖЕРЕЛ

1. Арістотель. Нікомахова етика / Переклав з давньогрецької Віктор Ставнюк. - К.: «Аквілон-Плюс», 2002. - 480 с.
2. Платон. Держава / Платон. – Київ: Орієнтир, 2017. – 336 с.
3. Adler J. E. Lying, deceiving, or falsely implicating / Jonathan E. Adler // Journal of Philosophy / Jonathan E. Adler. – New York City: Columbia University, 1997. – p. 435–452.
4. Aquinas T. Summa Theologiae / Thomas Aquinas. – Cambridge: Cambridge University Press, 2006. – 268 p.
5. Ariely D. The Honest Truth About Dishonesty: How We Lie to Everyone-- Especially Ourselves / Dan Ariely. – New York City: Harper Perennial, 2013. – 336 с.
6. Austin J. L. How To Do Things With Words / J. L. Austin. – Oxford: Clarendon Press, 1962. – 174 p.
7. Barnes J. A. A pack of lies: towards a sociology of lying / John Arundel Barnes. – Cambridge: Cambridge University Press, 1994. – 216 p.
8. Bok S. Lying: Moral Choice in Public and Private Life / Sissela Bok. – New York City: Vintage, 1999. – 368 p.
9. Brown P. Politeness: Some universals in language usage / P. Brown, S. C. Levinson. – Cambridge: Cambridge University Press, 1987. – 345 p.
10. Buller D. B. Interpersonal Deception Theory / D. B. Buller, J. K. Burgoon // Communication Theory / D. B. Buller, J. K. Burgoon. – New Jersey: Wiley-Blackwell, 2006. – (6(3)). – С. 203 – 242.
11. Carson T. L. Lying and Deception: Theory and Practice / Carson. – Oxford: Oxford University Press, 2012. – 298 p.

12. Carson T. L. The Definition of Lying / Thomas L. Carson // *Noûs* / Thomas L. Carson. – New Jersey: Wiley-Blackwell, 2006. – p. 284–306.
13. Castelfranchi C. On the art of deception: How to lie while saying the truth / C. Castelfranchi, J. V. Vincent // *Possibilities and Limitations of Pragmatics: Proceedings of the Conference on Pragmatics* / C. Castelfranchi, J. V. Vincent. – Amsterdam: John Benjamins Publishing Company, 1981. – (Studies in Language Companion Series; 7). – p. 749–772.
14. Chisholm R. M. The intent to deceive / R. M. Chisholm, T. D. Feehan // *Journal of Philosophy* / R. M. Chisholm, T. D. Feehan. – New York City: Columbia University, 1977. – p. 143–159.
15. Dynel M. Deception: Lying and Beyond / Marta Dynel // *The Cambridge Handbook of the Philosophy of Language* / Marta Dynel. – Cambridge: Cambridge University Press, 2022. – (Cambridge Handbooks in Language and Linguistics). – p. 606–621.
16. Dynel M. Irony, Deception and Humour: Seeking the Truth about Overt and Covert Untruthfulness / Martha Dynel. – Berlin: De Gruyter Mouton, 2018. – 481 p.
17. Dynel M. Lying and misleading in strategic communication: A relevance-theoretic perspective. / Dynel. // *Journal of Pragmatics*. – 2011. – №43. – p. 1082–1097.
18. Ekman P. A few can catch a liar / P. Ekman, M. O'Sullivan, M. G. Frank // *Psychological science* / P. Ekman, M. O'Sullivan, M. G. Frank. – Thousand Oaks: SAGE Publishing, 1999. – p. 263–266.
19. Erat S. White Lies / S. Erat, U. Gneezy // *Management Science* / S. Erat, U. Gneezy., 2012. – p. 723–733.
20. Fallis D. What Is Lying? / Don Fallis // *Journal of Philosophy* / Don Fallis. – New York City: Columbia University, 2009. – C. 29–56.

21. Frankfurt H. G. *On Bullshit* / Harry Gordon Frankfurt. – Princeton: Princeton University Press, 2005. – 67 p.
22. Fried C. *Right and Wrong* / Charles Fried. – Cambridge: Harvard University Press, 1978. – 226 p.
23. Grice P. H. *Logic and Conversation* / Paul Herbert Grice // *Syntax and Semantics* / Paul Herbert Grice. – LEIDEN: BRILL, 1975. – p. 41–58.
24. Grice P. H. *Studies in the way of words* / Paul Herbert Grice. – Cambridge: Harvard University Press, 1989. – 394 c.
25. Guglielmo S. *Information-Acquisition Processes in Moral Judgments of Blame* [Электронный ресурс] / S. Guglielmo, B. F. Malle // SAGE Publishing. – 2017. – Режим доступа до ресурсу:
<https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/0146167217702375>.
26. Hill M. R. *Epistemology, Axiology, and Ideology in Sociology* / Michael R. Hill // *Mid-American Review of Sociology* / Michael R. Hill. – *Social Thought and Research: Kansas*, 59. – (9 (2)) - p. 59-77.
27. Isenberg A. *Deontology and the Ethics of Lying* / Arnold Isenberg // *Aesthetics and Theory of Criticism: Selected Essays of Arnold Isenberg* / Arnold Isenberg. – Chicago: University of Chicago Press, 1973. – p. 245–264.
28. Kant I. *On a supposed right to lie from philanthropy* / Immanuel Kant. – Cambridge: Cambridge University Press, 1996. – 706 p. – (The Cambridge Edition of the Works of Immanuel Kant in Translation).
29. Kupfer J. *The Moral Presumption against Lying* / Joseph Kupfer // *Review of Metaphysics* / Joseph Kupfer. – Washington, DC: Philosophy of Education Society, 1982. – p. 103 – 126.
30. Lackey J. *Group Lies* / Jennifer Lackey. – Oxford: Oxford University Press, 2015. – 37 p.

31. Lackey J. Lies and deception: an unhappy divorce / Jennifer Lackey // Analysis / Jennifer Lackey. – Oxford: Oxford University Press, 2013. – (Vol. 73, No. 2 (APRIL 2013)). – p. 236–248.
32. Leech G. N. Principles of Pragmatics / Geoffrey N. Leech. – Abingdon-on-Thames: Routledge, 2016. – (Longman Linguistics Library) – 264 p.
33. Levine E. E. Are liars ethical? On the tension between benevolence and honesty. / E. E. Levine, M. E. Schweitzer // Journal of Experimental Social Psychology / E. E. Levine, M. E. Schweitzer. – Amsterdam: Elsevier, 2014. – p. 107–117.
34. Levine E. E. Prosocial Lies: When Deception Breeds Trust / E. E. Levine, M. E. Schweitzer // Organizational Behavior and Human Decision Processes / E. E. Levine, M. E. Schweitzer. – Amsterdam: Elsevier, 2015. – p. 88–106.
35. Lie [Электронный ресурс] // Cambridge Dictionary – Режим доступа до ресурсу: <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/lie>.
36. Lindley T. F. Lying and Falsity / T. F. Lindley // Australasian Journal of Philosophy / T. F. Lindley. – Abingdon-on-Thames: Routledge, 1971. – (49). – C. 152–157.
37. Lying in Everyday Life / B.DePaulo, D. A. Kashy, S. E. Kirkendol, M. M. Wyer // Journal of Personality and Social Psychology / B.DePaulo, D. A. Kashy, S. E. Kirkendol, M. M. Wyer. – Washington, D.C.: American Psychological Association, 1996. – p. 979–995.
38. Mahon J. E. Classic philosophical approaches to lying and deception / James Edwin Mahon // The Oxford Handbook of LYING / James Edwin Mahon. – Oxford: Oxford University Press, 2019a. – (Oxford Handbooks in Linguistic). – p. 13–31.
39. Mahon J. E. Contemporary approaches to the philosophy of lying / James Edwin Mahon // The Oxford Handbook of LYING / James Edwin Mahon. –

- Oxford: Oxford University Press, 2019b. – (Oxford Handbooks in Linguistic). – p. 32-55.
40. Mahon J. E. The Definition of Lying and Deception [Электронный ресурс] / James Edwin Mahon // Stanford Encyclopedia of Philosophy. – 2015. – Режим доступа до ресурсу: <https://plato.stanford.edu/entries/lying-definition/>.
41. Mannison D. S. Lying and Lies / D. S. Mannison // Australasian Journal of Philosophy / D. S. Mannison. – Abingdon-on-Thames: Routledge, 1969. – (47). – p. 132–144.
42. Marelli J. V. On the art of deception / J. V. Marelli, C. Castelfranchi // Possibilities and Limitations of Pragmatics / J. V. Marelli, C. Castelfranchi. – Amsterdam: John Benjamins Publishing Company, 1981. – p. 749–777.
43. McCornack S. Information manipulation theory / Steven McCornack // Communication Monographs / Steven McCornack. – Abingdon-on-Thames: Taylor & Francis, 1992. – (Communication Monographs). – (59(1)). – p. 1–16.
44. Meibauer J. Lying and Falsely Implicating / Jörg Meibauer // Journal of Pragmatics / Jörg Meibauer. – Amsterdam: Elsevier, 2005. – p. 1373–1399.
45. Morris J. Can computers ever lie? / J. Morris // Philosophical Forum / J. Morris. – New Jersey: Wiley-Blackwell, 1976. – (14). – C. 389–401.
46. Posner M. Orienting of Attention / Michael Posner // The Quarterly journal of experimental psychology / Michael Posner. – Amsterdam: Elsevier, 1980. – C. 3–25.
47. Primoratz I. Lying and the “Methods of Ethics” / Ihor Primoratz // International Studies in Philosophy / Ihor Primoratz. – Charlottesville: Philosophy Documentation Center, 1984. – p. 35–57.
48. Rutschmann R. No need for an intention to deceive: Challenging the traditional definition of lying / R. Rutschmann, A. Wiegmann // Philosophical

- Psychology / R. Rutschmann, A. Wiegmann. – Abingdon-on-Thames: Routledge, 2017. – (30 (04)). – p. 434–453.
49. Saul J. M. Lying, misleading, and what is said: An exploration in philosophy of language and in ethics / Saul. – Oxford: Oxford University Press, 2012. – 144 p.
50. Searle J. R. Speech acts: An essay in the philosophy of language / John Rogers Searle. – Cambridge: Cambridge University Press, 1969. – 203 p.
51. Shiffrin S. V. Speech Matters: On Lying, Morality, and the Law / Seana Valentine Shiffrin. – Princeton: Princeton University Press, 2016. – 248 p.
52. Siegler F. A. Lying / F. A. Siegler // American Philosophical Quarterly / F. A. Siegler. – Champaign: University of Illinois Press, 1966. – (3). – p. 128–136.
53. Simpson D. Lying, Liars and Language / David Simpson // Philosophy and Phenomenological Research / David Simpson. – Brown: International Phenomenological Society, 1992. – (52 (3)). – p. 623–639.
54. Sorensen R. Bald-Faced Lies! Lying Without the Intent to Deceive / Roy Sorensen // Pacific Philosophical Quarterly / Roy Sorensen. – New Jersey: Wiley-Blackwell, 2007. – (88(2)). – p. 251 – 264.
55. St. Augustine. Against Lying / St. Augustine, A. M. Overett. – Scotts Valley: CreateSpace, 2017a. – 64 p.
56. St. Augustine. On Lying / St. Augustine, A. M. Overett. – Scotts Valley: CreateSpace, 2017b. – 64 p.
57. Stalmaszczyk P. Philosophy of Language: Definitions, Disciplines, and Approaches / Piotr Stalmaszczyk // The Cambridge Handbook of the Philosophy of Language / Piotr Stalmaszczyk. – Cambridge: Cambridge University Press, 2022. – p. 1–48.

58. Stokke A. Bullshitting / Andreas Stokke // *The Oxford Handbook of LYING* / Andreas Stokke. – Oxford: Oxford University Press, 2019. – p. 264–276.
59. Stokke A. Lying and Insincerity / Andreas Stokke. – Oxford: Oxford University Press, 2018. – 272 p.
60. Sweetser E. E. The definition of "lie": An examination of the folk models underlying a semantic prototype / Eve E. Sweetser // *Cultural models in language and thought* / Eve E. Sweetser. – Cambridge: Cambridge University Press, 1987. – p. 43–66.
61. Tavakoli H. A Dictionary of Research Methodology and Statistics in Applied Linguistics / Hossein Tavakoli. – Tehran: Rahnama Press, 2013. – 766 p.
62. The business of lying / K. C. Williams, E. H. Hernandez, A. R. Petrosky, R. A. Page // *Journal of Leadership, Accountability and Ethics* / K. C. Williams, E. H. Hernandez, A. R. Petrosky, R. A. Page. – Atlanta: North American Business Press, 2009. – p. 11–30.
63. *The Cambridge Handbook of the Philosophy of Language* // ed, Piotr Stalmaszczyk – Cambridge: Cambridge University Press, 2022. – 813 p.
64. *The Oxford Handbook of lying* // ed, Jörg Meibauer – Oxford: Oxford University Press, 2019. - 660 p.
65. Viebahn E. Lying with Presuppositions / Emanuel Viebahn // *Noûs* / Emanuel VIEBAHN. – New Jersey: Wiley-Blackwell, 2020. – p. 731–751.
66. Vrij A. *Detecting Lies and Deceit: Pitfalls and Opportunities* / Aldert Vrij. – Chichester: John Wiley and Sons, 2008. – 502 p.
67. Weissman B. Are false implicatures lies? An empirical investigation / B. Weissman, M. Terkourafi // *Mind and Language* / B. Weissman, M. Terkourafi. – New Jersey: Wiley-Blackwell, 2019. –p. C. 221–246.