

ПРАГМАТИКА ЛЖИ В СОВРЕМЕННОЙ КОММУНИКАЦИИ

К.М. Семак, К.М. Павлова, Т.А. Новогран, 3 курс

Научный руководитель – **Н.Н. Базар, к.ф.н.**

Полесский государственный университет

«Все лгут» – это высказывание доктора Хауса из популярного сериала «Доктор Хаус» [2] может процитировать любой, даже тот, кто сериал не смотрел. Ложь действительно неотъемлемая составляющая человеческого существования. Это не только социально-психологический компонент жизнедеятельности людей, но и своеобразный коммуникативный код, который всё чаще попадает в центр исследований таких наук, как социология, философия, психология, лингвистика и юриспруденция. Стоит признать, что феномен лжи занимает очень важную роль в нынешнем обществе. Он распространён в политике, экономике, искусстве, иногда даже в науке, в межгрупповых и межличностных отношениях.

Объектом исследования выступает ложь. Цель работы – рассмотреть причины и мотивы использования лжи в коммуникации. Для реализации цели нами определены задачи: 1) найти и изучить понятие лжи, определить составляющие лжи в научных трудах по прагматике; 2) выявить

причины проникновения лжи в речевой акт; 3) определить мотивы использования лжи в коммуникации.

Для начала обозначим, что мы понимаем под определением «ложь». Согласно «Новому словарю русского языка Т.Ф. Ефремова», ложь – намеренное искажение истины; неправда [3].

Лингвист и философ Г.П. Грайс в работе «Логика и речевое общение» [1] утверждает, что основу речевой коммуникации составляет принцип кооперации, предполагающий готовность собеседников действовать в соответствии с принятой целью и направлением разговора. Принцип кооперации – это готовность партнёров к сотрудничеству. Он обуславливает основные правила речевой коммуникации. Учёный определяет их как четыре категории (максимы):

- максима количества (полноты) информации;
- максима качества информации;
- максима отношения (релевантности);
- максима способа выражения (манеры).

К категории качества относится общий постулат «Старайся, чтобы твоё высказывание было истинным», а также более конкретных постулатов: «Не говори того, что считаешь ложным», «Не говори того, для чего у тебя нет достаточных оснований». Выполнение максимы качества является обязательным и неизменным условием сосуществования всех остальных максим [1].

Ложь может быть спровоцирована неожиданным вопросом или, наоборот, заранее продумана и звучать так искренне и убедительно, что позволяет создать иллюзию совпадения коммуникативных намерений коммуникантов, что в свою очередь дает им возможность продолжать общение в сфере действия принципа кооперации (человек занят чем-то и внезапно получает какой-то важный звонок, и на вопрос «Вам удобно сейчас говорить?» отвечает «Да, конечно.»).

Американский психолог П. Экман детально анализирует составляющие лжи, кроме умолчания и искажения: сообщение правды в виде обмана; полуправда; недосказанность. Его работа «Психология лжи» получила признание в качестве фундаментального исследования. Ложь он трактует «как обман, как действие, которым один человек вводит в заблуждение другого, делая это умышленно, без предварительного уведомления о своих целях и без отчетливо выраженной со стороны жертвы просьбы не раскрывать правды» [6, с.23].

«Люди прибегают ко лжи по множеству причин, и перечислить их все вряд ли реально, однако можно выделить несколько типичных мотивов», считает П. Экман. Он перечисляет девять мотивов, приводящих к тому, что человек лжет; самые частые из них – желание избежать наказания и стремление получить награду, которую нельзя получить другим способом (пример – заявить на собеседовании о наличии опыта некоей работы, хотя его нет, чтобы повысить шансы получить должность). Среди других причин лжи, которые упоминает учёный, – необходимость обезопасить себя (пример – находящийся один дома ребенок говорит незнакомцу, что его отец сейчас спит); стремление завоевать восхищение окружающих; желание выйти из неловкой социальной ситуации (человек может солгать, что занят, чтобы завершить неприятный телефонный звонок); попытка сохранить конфиденциальность и не раскрывать свои планы; стремление обеспечить себе власть над другими, ограничивая им доступ к информации, которой располагает тот, кто лжёт [6, с.331–332].

Российский эксперт по вопросам лояльности и идеологии бизнеса К.В. Харский в своей книге «Мрак. Мир, построенный на лжи» [5] даёт классификацию лжи и обмана, которой придерживаемся в нашей работе:

- Заблуждение.
- Умолчание.
- Искажение. Человек тем или иным способом искажает информацию. При этом она происходит осмысленно, преднамеренно.
- Демонстративная ложь. Если человек искажает правду, делает это сознательно и при этом знает, что может быть разоблачён прямо сейчас, не сходя с этого места, – это демонстративная ложь.
- Демагогия. За ней часто стоит большая ложь. Обычно используется, чтобы скрыть что-то от открытого обсуждения за общественными интересами, высокими мотивами. Демагог призывает

в свидетели разнообразные, часто вымышленные авторитеты, приводит данные, которые нельзя тут же проверить.

- Коварство и предательство.
- Необходимая ложь.
- Самообман. Иногда человек искренне верит во что-то, он искренне обманывается. Такой самообман может возникнуть в результате обучения, человек может ошибиться в трактовке информации [5].

Исходя из изученных материалов, мы определили следующие причины проникновения лжи в речевой акт: недостаточность информации или сведений, желание оставить информацию в секрете, необходимость ввиду обстоятельств, корыстные мотивы, а также самообман.

Часто «повседневная» ложь – такая как, вежливо сказать маме, что новая одежда всем очень понравилась в школе, – не вызывает беспокойства или сожаления, никто не считает такую ложь серьезной, не планирует её заранее и не беспокоится, что кто-то об этом узнает. Нечестное поведение считается предосудительным и нежелательным, но в определённых обстоятельствах ложь признаётся приемлемой и даже необходимой – например, «белая ложь» врача, утешающего пациента.

«Лжец, убедивший себя в собственной искренности, сам начинает верить в нее, и распознать ложь уже невозможно: разоблачить можно только того, кто лжет и при этом знает, что лжет» [5, с.139]. Ни у кого не вырастает нос, как у Пиноккио. Нет никакого знака, который присутствует, когда кто-то говорит неправду, и отсутствует, если человек правдив.

Изученные материалы позволяют нам выделить наиболее частые мотивы обмана: желание получить выгоду или превосходство над обманутым, мера защиты себя или кого-либо другого, желание избежать наказания или возникновения неловкой ситуации.

Люди воспринимают ложь как такой феномен межличностного, межгруппового и межнационального общения, на который нельзя закрывать глаза, но с которым практически невозможно бороться, её нужно принимать как данность [4].

Таким образом, ложь – неотъемлемая составляющая нашей коммуникации и её функционирование в речи каждого человека отрицать невозможно. Понимание причин и мотивов, по крайней мере собственной лжи, может помочь сократить частоту её использования, что несомненно сделает процесс общения для всех коммуникантов успешнее.

Список использованных источников

1. Грайс, Г. П. Логика и речевое общение / Г. П. Грайс // Новое в зарубежной лингвистике. – М. : Прогресс, 1985. – Вып. 16. – С. 217–237.
2. Доктор Хаус [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kinopoisk.ru/series/178710/>. – Дата доступа: 15.03.2023.
3. Ефремова Т. Ф. Новый словарь русского языка. Толково-образовательный : в 2 т. / Т. Ф. Ефремова. – М. : Рус. Яз., 2000. – Т. 1: А–О. – 1209 с.
4. Знаков, В. В. Неправда, ложь и обман как проблемы психологии понимания / В. В. Знаков // Вопросы психологии. – 1993. – № 2. – С. 9–16.
5. Харский, К. В. Мрак. Мир, построенный на лжи / К. В. Харский; ред. А. Черникова. – М. : ЛитРес : Самиздат, 2021. – 334 с.
6. Экман, П. Психология лжи. Обмани меня, если сможешь / П. Экман. – СПб. : Питер, 2021. – 384 с.