

## ДИСКУРСИВНОЕ ВЛИЯНИЕ НА ЧЕСТНОСТЬ УЧАСТНИКОВ ПРАВООТНОШЕНИЙ

Рассматриваются возможности речевого влияния на повышение честности субъектов правовых отношений, действующие подсознательные элементы психики человека. Рекомендации, приведенные в докладе, являются результатом проведенного автором психологического исследования, в том числе, экспериментальной составляющей. Выявленные закономерности могут быть прежде всего использованы в юридических видах деятельности с целью обеспечения получения лицами (юрист, следователь, судья и др.) достоверной информации, что призвано минимизировать принятие ими неправильных решений, допущение ошибок, цена которых может быть очень высокой: судьба человека, его свобода и даже – жизнь.

*Ключевые слова:* ложь, дискурсивное влияние, повышение честности участников правоотношений.

S.A. Mashkov

## DISCURSIVE INFLUENCE ON THE HONESTY OF PARTICIPANTS IN LEGAL RELATIONS

The possibilities of speech influence on increasing the honesty of the subjects of legal relations with the involvement of subconscious elements of the human psyche are considered. The recommendations given in the report are the result of the author's psychological research, which includes an experimental component. The identified patterns can be primarily used in legal activities to ensure that individuals (lawyer, investigator, judge, etc.) receive reliable information that is designed to minimize their making wrong decisions, making mistakes, the price of which can be very high: the fate of a person, his freedom, and even – life.

*Keywords:* lies, discursive influence, increasing the honesty of participants in legal relations.

Ложь – неотъемлемая часть нашей жизни. В то же время «честность – это не только моральная ценность, но и необходимое условие существования современного государства, правового общества, конкурентной экономики» [4]. Под честностью как состоянием личности мы понимаем продуцирование в коммуникативном акте достоверной, соответствующей реальности информации (правды). Ложь трактуется нами как сознательное искажение человеком реального положения вещей, как информация, не соответствующая действительности. Положительная динамика честности – это увеличение в речи и поведении проявления правды и уменьшение проявлений лжи.

Правовая деятельность в этом контексте является ярким выражением возможностей использования ложной информации и степени негативных последствий лжи. Актуальной задачей юридической психологии является определение способов стимулирования честности конкретных лиц – участников правоотношений и повышение степени достоверности информации, передаваемой в процессе правовой коммуникации, поиск и разработка путей и способов устранения психологических препятствий для изложения субъектами юридических отношений информации, соответствующей действительности.

Достижение данной цели, несомненно, позволит повысить эффективность юридической деятельности в целом и правоохранительной практики в частности (справедливость судебных решений, обоснованность привлечения к различным видам ответственности и т.п.). Фундаментальная юридико-психологическая проблема, в контексте которой рассмотрен вопрос повышения честности участников правоотношений – это психологические детерминанты достоверности речевого высказывания.

Существуют виды деятельности, в которых умение лгать в процессе непосредственного коммуникативного акта является профессиональным навыком: бизнес, политика, юриспруденция. Соответственно, цель иных участников коммуникации – получить правдивую и достоверную информацию. Каждый из участников правовой действительности зачастую оказывается в ситуации, когда от его умения обмануть или правильно оценить информацию с позиции ее правдивости зависит результат коммуникации: выигрыш или проигрыш, свобода или ее лишение, получение выгоды либо убытки.

Каждый человек неизбежно сталкивается с тем, что получаемая им от других лиц информация является априори искаженной (свойства идеальных следов). Данный факт обусловлен многими причинами, одной из которых является сознательное искажение человеком реального положения вещей, т.е. ложь [2, с. 321]. Люди умышленно и специально говорят неправду и/или не говорят правду. Мотивация такого поведения может быть самой разнообразной, но цель одна – ввести другого человека в заблуждение, в состояние мнимого знания [5, с. 13].

Более того, действующее законодательство прямо наделяет ряд лиц «правом на ложь», которое является «возможностью человека безнаказанно использовать ложь в собственных интересах» [3, с. 174]. Так, подозреваемый и обвиняемый имеют такое право, как вариант реализации права на защиту – возможность защищаться всеми не запрещенными УПК РФ способами и средствами (ст. 16 УПК РФ). Они не несут ответственности за ложность предоставляемой ими информации, в отличие от свидетелей, потерпевших, специалистов и экспертов, в отношении которых действующее законодательство предлагает механизм принуждения к даче достоверных показаний, предусмотрев уголовную ответственность за ложный донос (ст. 306 УК РФ), ложные показания, заключение эксперта, специалиста или неправильный перевод (ст. 307 УК РФ).

Прямое влияние в целях повышения честности на сознание лгущего или готовящегося лгать человека (убеждение, запугивание и т.п.) в процессе коммуникативного акта малоэффективно. Особенно это бессмысленно, когда человек умеет, готов и настроен обманывать (оппонент в суде, изобличаемый пре-

ступник или правонарушитель, адвокат и т.д.). Среди прочего, это может быть обусловлено невысокими положительными характеристиками личности, сложившейся обстановкой, кратковременным периодом коммуникации и т.д. Все это препятствует положительному эффекту и практически нецелесообразно. Более того, в условиях дефицита времени на подготовку, сбор информации и диагностику личности лгуна, разработку тактики работы и возможных вариантов развития событий в подавляющем большинстве случаев приведет и приводит на практике к тому, что такая важная, а порою, главная цель коммуникации, как получение достоверной информации, остается недостижимой, сложно верифицируемой.

В этих условиях стоит задача найти или выработать такие способы влияния, которые будут носить универсальный характер, не требуют ситуативной и личностной проработки, т.е. применимы ко всем лгущим людям и в любой ситуации. Поэтому стоит обратить внимание, что несмотря на преимущественную осознаваемость факта лжи такими лицами, на принятое ими решение и на качество продуцируемой ими информации также оказывают влияние и неосознаваемые ими факторы.

Нами было выдвинуто предположение, что в такой ситуации для актуализации правдивости как готовности к трансляции достоверной информации более эффективным и результативным может стать моделирование коммуникативного акта через использование дискурсивных элементов, активизирующих бессознательные морально-нравственные составляющие психики человека. Воздействие на сферу бессознательных установок человека сегодня активно используется средствами медиа для стимуляции потребительской мотивации, политического поведения и решения иных прагматических задач. Предполагалось, что такими же средствами будет успешно решена и задача актуализировать правдивость участников правовой сферы.

В качестве стимула честности были выбраны речевые, словесные конструкции, которые являются доступными всем людям как носителям языка. Такой языковой дискурс этического плана в коммуникативных актах, преследующих цель получение достоверной информации, может являться простым и эффективным инструментом повышения степени честности участников правоотношений.

Хотя большинство характеристик лгущих людей, как уже отмечалось, являются негативными, но в то же время психологические исследования убедительно демонстрируют, что ложь не является естественным состоянием человека, она контролируется сознанием. Любой лгущий человек осознает важность честности и подсознательно, даже на физиологическом уровне, стремится быть правдивым. Поэтому дискурсивное этическое воздействие на данных лиц, стимулирующее их положительные качества, должно привести к положительной динамике их честности, что является позитивным эффектом.

При этом воздействие на бессознательное составляющее психики людей в целях стимулирования их честности является важным, а иногда – главным и единственным фактором успешности коммуникации, помогающим избежать

ошибок и дающим возможность достижения благих целей, спасения судеб и жизней людей.

Влияние на бессознательную составляющую психики весьма сложно выявляются человеком – объектом воздействия, поэтому противостоять ему достаточно трудно. Даже в том случае, если человек осведомлен о цели оппонента изобличить его во лжи и получить от него скрываемую информацию, выявить воздействие, осуществляемое путем использования возможностей дискурса на подсознательную составляющую его психики, и полностью нивелировать ее очень затруднительно.

Исследование влияния этического дискурса на честность человека было проведено нами в 2019–2020 гг. В проведенном исследовании приняли участие 223 человека в возрасте от 20 до 45 лет: всего 148 лиц женского пола и 75 человек мужского пола.

Был установлен и исследован факт влияния этического дискурса на честность человека; обосновано суждение о бессознательных механизмах повышения правдивости речевых реакций на этические стимулы, определяющие дискурс; разработаны приемы актуализации честности в практической деятельности и в юридической практике, в частности. В этом состояла научная новизна исследования. Теоретическая значимость работы выразилась в том, что была разработана модель актуализации мотивов речевой правдивости участников коммуникативного акта посредством этического дискурса. Практическая значимость и прикладная ценность полученных результатов заключается в том, что выявленные механизмы воздействия на подсознательную мотивацию речевой правдивости в процессе коммуникации, участники которой скрывают правду, могут использоваться в ходе осуществления правоохранительной деятельности, при ведении переговоров, в бизнесе, в политике, в юридической практике.

В то же время необходимо помнить, что «на людей одновременно влияет множество сил, и невозможно определить, что делает каждая из них» [1, с. 18]. В силу этого важная роль в исследовании нами была отведена именно эксперименту, который позволил смоделировать человеческое поведение в определенной ситуации, выделив последовательность элементов, исключив случайное воздействие, а также позволив изучить феномен в его развитии, выявить отдельные факторы, влияющие в нашем случае на честность в конкретной ситуации самого простого коммуникативного акта по передаче информации.

Ситуативные факторы являются благоприятным или неблагоприятным фоном для лжи. В нашем эксперименте была создана с помощью этического дискурса ситуация, неблагоприятная для лжи, так как она направлена на актуализацию лучших свойств личности: нравственности, ответственности и порядочности человека. В то же время эта ситуация не имеет выраженного и легко осознаваемого контекста в целях исключения осознанного противодействия (или, напротив, осознанное решение следовать дискурсивным установкам) со стороны участников эксперимента. Воздействие осуществлялось на субсенсорном уровне на подсознательные составляющие психики. Участники не знали смысл и цель эксперимента, опять же, для исключения факта осознанного включения и недопущения фокусировки их внимания на значимых элементах

опытных действий. Всем давалась информация, что проверяется уровень их внимания, элементарных знаний и ориентирования в конкретных вариантах практических ситуаций.

Нами предполагалось экспериментальным путем опробовать следующие способы воздействия этического дискурса.

Первый опирался на общеизвестные и признаваемые 10 христианских заповедей в форме их вспоминания, проговаривания и записывания испытуемыми данных речевых конструктов. В эксперименте принимали участие как христиане, так и мусульмане, атеисты. В беседе с последними было выяснено, что данные заповеди воспринимаются ими всеми как морально-этические нормы независимо от вероисповедания и отношения к религии. Однако в контексте религиозной принадлежности анализ не производился, что может быть предметом иного последующего исследования.

Второй речевой конструкт предусматривал использование в качестве механизма запуска дискурса формальное обязательство, данное в письменном виде, о порядочности, ответственности и честности участников эксперимента и важности их участия в нем, также путем его прослушивания, проговаривания и записи.

При проведении эмпирического исследования оба стимула этического дискурса носили формальный характер и не вызывали акцентирования внимания участников эксперимента на них.

Этический дискурс подразумевается во всех иных аналогичных способах в разных проявлениях тем или иным образом. Смысловые составляющие речи позволяют формулировать любые смысловые конструкции. Дискурс выступает в роли катализатора репрезентативной модели опыта человека, зафиксированного на подсознательном уровне.

Нет возможности в настоящем докладе описать все условия и поэтапный ход исследования в целом и эксперимента в частности, поэтому вынуждено перейдем к изложению результатов. Только оговоримся, что результаты исследования были успешно апробированы в 2020 г. в практической деятельности психолога-полиграфолога, а также были положены в основу магистерской диссертации автора на тему «Влияние этического дискурса на честность человека в процессе коммуникативного акта», защищенную на Кафедре социологии и психологии Байкальского государственного университета в июне 2020 г. В настоящее время автором готовится монография на данную тему, на страницах которой будет подробно изложена вся информация об этом исследовании в полном объеме.

Главный вывод по результатам эксперимента состоит в следующем: на честность можно влиять путем дискурсивного воздействия. То есть внешний контроль за честностью возможен не только путем слежения и постоянного мониторинга (конечно же это самое эффективное, что показали результаты участия контрольной группы).

Участники групп, которые подвергались этическому дискурсивному воздействию, продемонстрировали более высокий уровень честности по сравнению с группами, которые не подвергались воздействию или дискурс влияния в

которых носил нейтральный характер. Разница была в 2,4 раза. Данный дискурс все же «не сделал» их полностью честными, так как они отклонились по степени честности от контрольной группы.

Этический дискурс, задаваемый речевыми способами, используемыми непосредственно в процессе коммуникации, оказывает положительное влияние на честность ее участников, активизируя помимо сознания их морально-этические установки. Важным был факт вовлеченности в дискурс самих лиц, принимающих участие в эксперименте. Они были участниками дискурса, то есть сами «вынужденно» продуцировали дискурсивные элементы, которые были заданы экспериментатором. Таким образом, дискурс шел путем не только «извне – вовнутрь», но и «изнутри – наружу».

Дискурсивное влияние с целью повышения уровня честности является возможным. Формулирование некоего этического эталона как религиозного плана, так и гражданских обязательств позволяет повысить степень честности человека. Моральное напоминание, неосознаваемое лицом, повысило уровень его честности. Это и позволяет быстро, ситуативно, не индивидуализируя, воздействовать на лиц в целях повышения их положительных качеств и свойств, в том числе, честности. Влияние носило скрытый характер и сознанием не было «вычленено». Воздействие шло на бессознательном уровне, поэтому не могло быть контролируемо и ему нельзя было осознанно противостоять.

«Социальные нормы» основаны на взаимной добропорядочности и комфортны для всех участников коммуникации и закреплены в подсознании, хотя в материальном плане могут быть и невыгодными. При этом возникает некий бессознательный энтузиазм, активизирующий лучшие качества личности, что повышает эффективность ее деятельности и стимулирует социально одобряемое поведение в человеческих взаимоотношениях. Исследования Д. Ариэли [1, с. 17, 86, 101, 189] показывают, что подсознание, восприняв любую позитивную информацию, автоматически сразу же запускает положительные программы личности.

Результаты проведенного нами эксперимента наглядно продемонстрировали возможности позитивного воздействия этического дискурса на честность человека в процессе коммуникативного акта. Актуализация честности в условиях этического дискурса оказалось достижимой задачей.

Этический дискурс, независимо от формы организации, влияет на подсознательные составляющие психики и положительно сказывается на честности людей в процессе коммуникативного акта и не зависит от пола дискурсантов.

Полученные в результате эксперимента результаты и их теоретическое обоснование позволяют использовать возможности актуализации честности человека в различных сферах человеческой деятельности, в частности, в юридической практике. Выработанные варианты актуализации честности с помощью этического дискурса адаптированы для правовой действительности, сформулированы правила формирования приемов этической деятельности в юриспруденции, а также предложены конкретные приемы использования возможностей этического дискурса. Помимо этого, рассмотрены особенности применения дискурсивного воздействия в деятельности оперативного сотрудника, следова-

теля, судьи, а также в деятельности полиграфолога. Даны практические рекомендации и варианты дискурсивной деятельности данных лиц с учетом их статуса, должности, полномочий, специфики их профессиональной деятельности, особенностей фактических и юридических элементов их работы, компетенции и нормативно-правовой регламентации. По данным вопросам автором готовится отдельное монографическое исследование.

### Список использованной литературы

1. Ариели Д. Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения : пер. с англ. / Д. Ариели. – Москва : Манн, Иванов и Фейбер, 2010. – 336 с.
2. Кондаков Н.И. Ложь. Логический словарь-справочник / Н.И. Кондаков. – Москва : Наука, 1975. – 720 с.
3. Мясников А.Г. Право на ложь как ловушка для свободы / А.Г. Мясников // ПОЛИС. Политически исследования. – 2017. – № 5. – С. 174–186.
4. Томпсон М.Г. Этика честности. Фундаментальное правило психоанализа. – URL: <http://bookzz.org/book/1071016/7fe443> (дата обращения 07.03.2021).
5. Харрис С. Ложь. Почему говорить правду всегда лучше : пер. с англ. / С. Харрис. – Москва : Литагент «Альпина», 2015. – 90 с.

### Информация об авторе

*Машков Сергей Александрович* – кандидат юридических наук, магистр психологии, доцент кафедры криминалистики, судебных экспертиз и юридической психологии Института государства и права Байкальского государственного университета, Иркутск, Россия, e-mail: [msa325@mail.ru](mailto:msa325@mail.ru).

### Author

*Sergey A. Mashkov* – Candidate of Law, Master of Psychology, Associate Professor of the Chair of Criminal Procedure, Forensic Science and Juridical Psychology of the Institute of State and Law of Baikal State University, Irkutsk, Russia, e-mail: [msa325@mail.ru](mailto:msa325@mail.ru).