

**LBRIS**

We know  
books

Colecția Practic - Dezvoltare personală

Lector: Nicoleta Arsenie

Tehnoredactor: Carmen Dumitrescu

Coperta: Florin Afloarei

Editura Ideea Europeană

O.P. 22, C.P. 113, București, 014780

Tel./Fax.: 021-2125692; Tel.: 021-3106618

Comenzi carte prin poștă:

Tel.: 021-2125692

E-mail: [office@ideeaeuropeana.ro](mailto:office@ideeaeuropeana.ro)

[www.ideeaeuropeana.ro](http://www.ideeaeuropeana.ro)

© Ivan Ognev

© Editura Ideea Europeană, pentru prezenta versiune

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

OGNEV, IVAN

Securitatea psihologică / Ivan Ognev, Vladimir Ruseev ; trad. de Andreea  
Dunaeva. - București : Ideea Europeană, 2023

ISBN 978-606-594-986-7

I. Ruseev, Vladimir

II. Dunaeva, Andreea (trad.)

159.9

IVAN OGNEV  
VLADIMIR RUSEEV

# Securitatea psihologică

Traducere de  
Andreea Dunaeva



București, 2023

**Cuprins**

INTRODUCERE .....	5
PARTEA I. PSIHOLOGIA ÎNȘELĂRII .....	7
CAPITOLUL 1.1. MINCIUNĂ SAU NĂSCOCIRE? .....	7
Trăsăturile născocirii .....	9
CAPITOLUL 1. 2. MINCIUNA.....	14
Definițiile minciunii.....	17
Principiile minciunii .....	22
Funcțiile minciunii .....	24
Veridicitatea.....	29
Formele minciunii.....	30
CAPITOLUL 1.3. ÎNȘELAREA.....	33
Tipurile înșelării .....	36
Trăsăturile înșelării .....	38
Înșelarea intenționată.....	46
Funcțiile sociale ale înșelării .....	48
AUTOÎNȘELAREA .....	60
Depășirea autoînșelării.....	66
Detectorul de minciuni .....	68
Trăsăturile verbale și psihologice ale minciunii intenționate .....	73
Imunitatea împotriva înșelării .....	76
Apărarea psihologică .....	80
Mecanismele coping .....	87
Tipologia mincinoșilor.....	89

PARTEA A II-A. ATENȚIE, CONFLICT!	94
CAPITOLUL 2.1. NOȚIUNEA DE CONFLICT ȘI SITUAȚIE CONFLICTUALĂ	94
Participanții la conflict	98
CONFLICTOGENII	101
Escaladarea conflictogenilor	102
FORMULA CONFLICTULUI	104
A doua formulă a conflictului	107
REGULILE DE FORMULARE A UNEI SITUAȚII CONFLICTUALE	109
TIPURILE CONFLICTELOR	111
Funcțiile conflictelor	123
Structura conflictului	125
Limitele conflictului	126
Cauzele obiective ale conflictelor din organizații	132
CAPITOLUL 2.2. PARTICULARITĂȚILE DE PERSONALITATE ALE APARIȚIEI CONFLICTELOR..	136
MECANISMELE PSIHOLOGICE DE APĂRARE	147
TIPOLOGIA PERSOANELOR CONFLICTUALE	155
Comportamentul individului în condiții de concurență	157
CAPITOLUL 2.3. GESTIONAREA CONFLICTELOR	160
Diagnosticul conflictului	160
Metoda cartografierii conflictului	161
Metodele de gestionare a conflictelor	164
Metode interpersonale de comportament în conflict	168
Un medicament împotriva conflictului – intermedierea	178
Tratativele – o metodă universală de soluționare a conflictelor	193
TEMĂ PRACTICĂ	199
CAPITOLUL 2.4. STRESUL	212

Esența stresului	212
Diversitatea stresului	215
Gestionarea stresului	220
Metode de ieșire din situațiile de stres	222
Metodele expres	222
Învățați să vă planificați corect timpul	223
Faceți stresul să lucreze în favoarea dumneavoastră	225
Vindecați-vă de mania muncii	225
Comportamentul în situații de criză	227
Nu admiteți certuri în familie	229
Testul „STRES”	231
PARTEA A III-A	240
CAPITOLUL 3.1. BAZELE NLP	240
Presupozițiile de bază ale NLP	240
Harta nu este teritoriu	243
Sensul unui mesaj este în reacția	248
Filtrele de receptare	250
Canalele de receptare	253
Sistemele de reprezentare	254
Predicatele	257
TIPURILE DE OAMENI	259
Contradicțiile canalelor de receptare	268
CONȘTIINȚA ȘI CORPUL	272
Modelul T. O. T. E.	276
Nu există înfrângeri, există numai conexiune inversă	280
Buna intenție	283
RESURSELE	290
Congruența	293
PROCESE MODELATOARE	296
METAMODELUL	300
TRIPLA DESCRIERE A REALITĂȚII	307
Strategiile de comportament	311

Metaprogramele .....	312
STRATEGIA CREAȚIEI .....	322
ASOCIEREA ȘI DISOCIEREA.....	327
CONVINGERILE.....	329
GHIȚIONUL.....	336
Tehnicile fermecate.....	338
EFFECTUL CHESHIRE ÎN PSIHLOGIE.....	343
Metodă rapidă de vindecare a stresului și fobiilor.....	348
CAPITOLUL 3.2. KINETICA .....	352
Semnalele nonverbale de acces.....	352
DOVEZILE MINCIUNII.....	363
Pozițiile interlocutorului.....	368
Strângerea de mână.....	370
Gesturile sexuale .....	372
Gesturile de agresivitate .....	374
PANTOMIMICA.....	377
MIMICA.....	384
ZÂMBETUL – DETECTOR DE MINCIUNI.....	388
PROXEMICA.....	392
CAPITOLUL 3.3. OCHII – OGLINDA SUFLETULUI.....	418
Semnalele oculare de acces.....	418
PRIVIREA.....	425
PUPILA.....	432
MIȘCĂRILE PLEOAPELOR .....	434
Strategia de colaționare a informației.....	437
CAPITOLUL 3.4. PARALINGVISTICA .....	440
Caracteristica vocii .....	440

Cuvântul „cognitiv” înseamnă „de gândire”. Toate emoțiile și acțiunile noastre sunt inseparabile de gânduri. Totul este într-o interdependență. Gândirea deschide accesul la emoții, iar emoțiile, la rândul lor, ne dau impulsul de a acționa.

### Emoțiile sunt centrul existenței omului

De aceea, prin emoții putem fi înșelați!

NLP înseamnă anumite reguli sau puncte de vedere asupra modului în care gândim. Omul de obicei alege, filtrează informația pe care o primește din lumea înconjurătoare. Și într-un anumit sens, NLP înseamnă priceperea de a alege filtrul necesar.

Căci chiar modul nostru de a gândi hotărăște, în cele din urmă, dacă vom reuși în viață, dacă ne vom bucura de ea și dacă ne-o vom păstra.

Toată lumea se înșală. Aceasta este esența naturii omeștești. Iar noi considerăm greșelile ca fiind prostești, și credem că am fi putut să le prevenim din timp. Dar, vai, le repetăm încă o dată și încă o dată.

E foarte ademenitor să dăm vina pe furie, pe neliniște, pe neîncredere, pe depresie, pe alți oameni sau pe împrejurările obiective. Întotdeauna putem găsi un „țap ispășitor”. Tocmai de aceea cădem adeseori în capcana psihologică a unor hoți, escroci, șarlatani, manipulatori și comunicatori.

Mint regi, înșală patriarhi. Mint președinți, înșală cei ce își fac reclamă și angajatorii. Minte natura... și mințiți dumneavoastră. Și aceasta înseamnă că și dumneavoastră sunteți înșelați!

De aceea, rețineți **regula principală**:

**Viața mea depinde numai de mine!**

## Partea I Psihologia înșelării

### CAPITOLUL 1.1

## Minciună sau născocire?

*Prima cădere în păcat este prima minciună.  
De aceea, ea este codificată în om.*

Înainte de a trece la diferite metode psihologice de apărare în fața înșelării, a minciunii, a manipulării etc., să definim, la început, ce reprezintă aceste fenomene din punct de vedere filosofic, lingvistic și psihologic.

Până în momentul de față nu avem răspuns nici măcar la cea mai simplă și mai evidentă întrebare: „Există vreo diferență între conținutul psihologic al minciunii, neadevărului și înșelării, sau acestea sunt doar niște sinonime?”. Iar oamenii de știință de peste hotare lucrează de mult în acest domeniu, obținând rezultate.

O parte semnificativă a cercetărilor lor este dedicată *detectorului de minciuni*, diferitelor teorii în ceea ce privește construcția lui și eficacitatea folosirii în diferite domenii, de exemplu, ca probă a acuzării într-un proces. Psihologii din Occident acordă o mare atenție și analizei semnelor verbale și nonverbale după care se orientează omul atunci când consideră că partenerul de comunicare minte\*.

Astfel de cercetări sunt importante pentru serviciile de resurse umane ale unor diferite întreprinderi: de exemplu,

\* Despre aceasta vom vorbi amănunțit în partea a treia a cărții.

dacă la angajare candidatul se gândește prea mult răspunzând la întrebări simple, răspunde nehotărât, sare peste detaliile necesare, evită contactul vizual, persoana care conduce interviul poate bănuși că acesta minte cu scopul de a face o impresie mai bună. Nu mai puțină importanță au cercetările în ceea ce privește analiza semnelor verbale și nonverbale ale înșelării pentru vameși, care trebuie să determine dacă pasagerul are sau nu marfă de contrabandă.

Unii cercetători nu deosebesc minciuna de înșelare, ci folosesc aceste noțiuni ca pe niște sinonime. Adesea acest lucru conduce la contradicții care îngreunează înțelegerea esenței psihologice a fenomenelor analizate, de exemplu, la neadeosebirea minciunii de necinste, a cinstei de dreptate; a neadevărului bazat pe eroare de afirmația mincinoasă exprimată cu intenție de glumă.

Așadar...

*Neadevărul* în mijloacele de informare în masă și în situațiile comunicării interpersonale se manifestă de obicei într-unul dintre cele trei feluri pe care le prezentăm în continuare.

*În primul rând*, neadevărul poate să fie un echivalent verbal al unei erori: omul crede în existența reală a ceva, dar greșește; ca rezultat, el spune un neadevăr fără să-și dea seama.

*În al doilea rând*, neadevărul poate fi descoperit în diferite forme de exprimare alegorică (alegorie, ironie, glumă etc.), adică în cuvinte și expresii care capătă într-un anumit context un sens opus celui literal. De exemplu, un vânzător de automobile îi spune cumpărătorului: „Această mașină este atât de rapidă încât, cu viteza medie, poate atinge 200 de mile pe oră”. Acest lucru este spus în glumă, cu speranța că interlocutorul înțelege imposibilitatea tehnică a mașinii să meargă atât de repede la viteza medie.

Să ne oprim mai pe îndelete la analiza celui de-al treilea fel, tipic rusesc.

În situații de comunicare, el se manifestă printr-un fenomen unic, și anume *născocirea*, care, după părerea lui V. Znakov, este prezentă în conștiința de sine a rușilor într-o măsură mult mai mare decât la alte popoare.

*Născocirea* este un produs tipic al culturii ruse, care lipsește din manifestările de masă din Occident. Cuvântul „a născoci” în limba rusă „se folosește de obicei în acele cazuri în care este vorba despre ceva neesențial, puțin important” (Gorbacevici, 1996, p. 187). În dicționarul lui V. I. Dal, cuvântului „a născoci” îi corespund următoarele sensuri: „a minți, a înșela prin cuvinte, a păcăli, a spune un neadevăr, împotriva adevărului; a spune o absurditate, o gogoasă, fleacuri, a trăncași, a pălăvrăgi, a da din gură, a vorbi degeaba; a se lăuda, a spune o minciună în locul adevărului” (Dal, 1997, vol. 1, p. 259).

De obicei, cuvântul „născocire” se folosește în acele cazuri când nu este nevoie să se evalueze gradul de adevăr al spuselor cuiva, ci ca acesta să fie înțeles și justificat. *Născocirea* se manifestă în situații concrete de comunicare între oameni și de aceea cauzele ei țin atât de factori social-economici, cât și de factori individual-psihologici.

**Născocirea se deosebește principial de minciună**, de aceea vă arătăm trăsăturile ei distinctive.

## Trăsăturile născocirii

*Născocirea* nu este un fenomen de informație, ci de comunicare, este o modalitate de a stabili relații bune cu partenerul, de a provoca, prin această născocire, o stare de mulțumire atât ție însuși, cât și lui.

*Născocirea* nu este atât un mijloc de denaturare intenționată a faptelor, cât un mijloc de a stabili contacte și apropiere între oameni. În cultura rusă, născocirea are un caracter de acord convențional de luare la cunoștință a mesajului

partenerului (în acele cazuri în care adevărul este de nedorit pentru cel care vorbește). De exemplu, un elev care a întârziat la școală îi povestește învățătoarei că motivul întârzierii a fost un vânt atât de puternic, încât doboră oamenii de pe picioare. Ca răspuns, învățătoarea dă a lehamite din mână și spune: „Treci în bancă”.

*Născocirea nu se face pentru a fi crezută, îi lipsește intenția de a înșela ascultătorul.* Spunând gogoși, omul nu o face cu intenția ca cineva să le creadă. Altfel spus, nu vrea să îl înșele pe partener. Această trăsătură a născocirii rusești este remarcată de străinii care cunosc bine Rusia. R. F. Smith exprimă astfel această idee: „Se așteaptă oare mincinosul să fie crezut? Bineînțeles că nu. Nu poate fi o greșală mai mare decât concluzia că aceste născociri creatoare sunt inventate pentru a fi luate în serios” (Smith, 1989, p. 44).

*Născocirea nu presupune umilirea ascultătorului și obținerea pe socoteala lui a vreunui avantaj personal.* Dezinteresarea și aparenta lipsă de sens a născocirii întotdeauna i-au uimit pe străini. A. A. Guseinov dă un exemplu foarte ilustrativ, descris de un profesor german de filosofie morală: „Eu am observat, a spus acesta într-un moment de sinceritate, că colegii ruși au un obicei absolut straniu de a minți fără să fie nevoie, fără nici un folos evident”.

Un om de știință rus numește acest fenomen *înșelare nemotivată* și observă că ea este „montată” în comunicarea noastră socială. Și, cum remarcă V. Znakov, „înșelarea, și anume înșelarea parcă în gol, fără presiunea împrejurărilor, fără dorința de a obține un folos deosebit, înșelarea de amorul artei, într-un cuvânt, pur și simplu, înșelarea, a intrat în năravurile noastre, a devenit un fel de lege nescrisă. O stare aproape normală”.

*Născocirea clasică se caracterizează prin faptul că cel care minte încearcă o mulțumire nedisimulată, o satisfacție produsă chiar de procesul de etalare a unor absurdități\*.*

Cu toate acestea, în cazul născocirii, întotdeauna este prezent și un oarecare element de autoadmirație și de autoglorificare: omul care minte dorește să devină măcar pentru un timp obiectul atenției generale, să se simtă mai important, mai valoros în ochii celor din jur. Lucrul cel mai important pe care îl dorește mincinosul este atenția entuziastă a publicului.

*Spitalul de psihiatrie. Un bolnav îi spune altuia:*

– *Ei, cum ți s-a părut noul meu roman pe care ți l-am dat ieri?*

– *Mi-a plăcut. E bun. Numai că, știi, are două mari defecte, subiectul nu este bine conturat și sunt prea multe personaje...*

*Intră doctorul:*

– *Ei, nebunilor! Cine mi-a luat iar cartea de telefon?!!*

Trecând la analiza mecanismelor psihologice ale născocirii, nu putem să nu remarcăm că de multe ori trebuie s-o considerăm o manifestare exterioară a mecanismelor de apărare a personalității, îndreptate spre înlăturarea sentimentului de neliniște, de disconfort, provocat de nemulțumirea subiectului în ceea ce privește relațiile lui cu cei din jur. Tendința omului de a-și apăra lumea interioară de un „amestec nepermis”, dorința de a nu-și dezveli sufletul în fața celor din jur de teama ironiilor sau a unei atitudini condescendente sunt motive destul de serioase pentru născocire.

\* Satisfacția produsă de procesul născocirii nu are practic nimic comun cu ceea ce Paul Ekman numește „exaltarea păcălirii”, adică mulțumirea mincinosului că îl prostește pe un bleg naiv, cu mândria de ceea ce a obținut sau cu sentimentul de dispreț suficient față de victimă.

Astfel, neadevărul în comunicarea dintre oameni apare atunci când unul dintre interlocutori face o afirmație care nu corespunde faptelor; atunci el conștientizează sau nu falsitatea celor spuse, însă nu are drept scop conștient inducerea în eroare a partenerului.

Trăsătura distinctivă a neadevărului, care caracterizează toate cele trei tipuri ale ei, este absența intenției subiectului de a denatura faptele, în particular, de a transmite informații false despre alt om.

### Ne place oare să mințim?

Poate fi o minciună salvatoare. Sau pentru a nu jigni pe cineva. Dar, nu rareori, și pentru atingerea unor scopuri pur mercantile.

„**Noi mințim în medie de 200 de ori pe zi**, și fără acest lucru viața noastră ar fi un adevărat coșmar”, afirmă profesorul de psihologie de la universitatea din California de Sud Jerald Jellison. El a prins microfoane de hainele a douăzeci de voluntari și apoi a analizat tot ce ei vorbeau în viața de zi cu zi.

S-a dovedit că, în medie, la fiecare opt minute, ei spuneau ceva ce nu corespundea realității. Cel mai mult mint oamenii care au un contact permanent cu publicul. Aceștia sunt vânzătorii, medicii, oamenii politici, jurnaliștii, avocații, vânzătorii ambulanți și chiar psihologii.

Foarte adesea oamenii își justifică gafele și greșelile printr-o minciună nevinovată. Cei care întârzie dau vina adesea pe traficul rutier care, chipurile, i-a reținut. Un om care refuză o invitație minte la telefon că nu se simte prea bine.

Psihologul Richard Wiseman, din comitatul Hertfordshire, din Anglia, a făcut un experiment simplu: a trimis cecuri de 12 lire sterline (fiecare, chipurile, din greșală) unui număr de 25 de preoți și tot 25 de vânzători de automobile. Același număr de preoți și de vânzători de automobile, trei cincimi,

au depus liniștiți acești bani la bancă și doar două cincimi i-au returnat.

Doctorul Wiseman crede că societatea contemporană nu ar putea să funcționeze dacă toți ar spune numai adevărul. Deosebit de des se găsesc minciuni în autobiografiile pe care le scriu oamenii în vederea angajării.

Cercetările au demonstrat că bărbații se prefac mai des decât femeile. De cele mai multe ori, ei sunt înclinați să-și exagereze calitățile fizice, să mintă că se pricep la tehnică și să afirme că nu există sex fără dragoste. La femei, diapazonul născocirilor este întrucâtva mai îngust; ele inventează cu plăcere povești despre ce carieră fantastică ar fi putut face, dar au fost împiedicate de căsnicie, despre fidelitatea propriului soț. Iar numai un sfert din femeile înșelate sunt capabile să recunoască această minciună.

Uneori, descoperirile ajută omul în născocirile lui. Din 1982, de exemplu, o firmă americană vinde cu succes „telefoane mincinoase”. Aceste telefoane, la apăsarea unui buton special, pot să reproducă în receptor orice „împrejurări”. Și zgomotul de ploaie, și al mașinii de scris, și o convorbire de afaceri...

## CAPITOLUL 1. 2

**Minciuna**

*Când atenția societății este concentrată asupra minciunii, victoria adevărului este deja aproape, și odată cu ea și victoria dreptului moral și a dreptății, invocarea cărora rămâne atât de des doar glasul celui care strigă în pustiu.*

J. Dupra, 1902.

Noi toți știm foarte bine ce este minciuna, doar ne folosim adesea de ea. Și noi, din păcate, suntem înșelați adesea cu bună credință de cineva apropiat sau de o rudă, sau, și mai rău, de un om străin.

Se spune că fără minciună nu există nici căsătorie, nici relații apropiate, sau de alt fel, și nici realizările omului.

**Noi toți mințim zilnic de 50 până la 200 de ori.**

Minciuna există încă și va exista nu numai ca o manifestare unică a relațiilor interumane, dar și ca un mecanism de acțiune a oamenilor unul asupra celuilalt cu scopul obținerii unui sentiment de bucurie și de satisfacere a propriilor dorințe.

Capacitatea de a pune minciuna în propriul interes este pentru mulți escroci obiectivul cel mai important. Se știe doar

că „minciuna îți aduce un profit mult mai mare decât simplul comerț cu lucruri”.

Nu poate fi numit minciună un enunț care exprimă părerea personală și care nu are intenția de a induce în eroare o altă persoană. Dar dacă în această părere există o intenție ascunsă de a induce în eroare avem de a face cu o minciună. Înșală acela care are intenții evidente de a induce în eroare o altă persoană pentru a atinge anumite scopuri.

Așadar...

**Minciună** se numește de obicei transmiterea premeditată a unor informații care nu corespund realității. Cea mai răspândită în cultura europeană este definiția Fericitului Augustin: „*minciuna este ceea ce este spus cu dorința de a spune o minciună*”.

Pentru definirea minciunii se folosesc diferite categorii. În conștiința obișnuită, minciuna este asociată de obicei cu o acțiune negativă, neaprobată social, cu înșelarea, care este definită fie ca un sinonim al minciunii, fie ca un proces care generează minciuna. Însă în dicționarele limbii ruse minciuna este tratată nu numai ca neadevăr, înșelare și denaturare a adevărului, dar și ca invenție, plăsmuire, fantezie, și chiar glumă, joc. Cu toate acestea, este cunoscut faptul că adevărul poate fi denaturat neintenționat, și aceasta nu va fi o minciună, ci o eroare. În ceea ce privește plăsmuirea, fantezia sau gluma, la folosirea lor corectă nu există intenția de a produce un prejudiciu în legătură cu obiectul folosirii.

**Există anumite deosebiri în delimitarea minciunii și a înșelării.** Când vorbim despre înșelare, subînțelegem înainte de toate un proces, o acțiune. În ceea ce privește noțiunile de „minciună”, „neadevăr”, ele se folosesc mai ales drept calificative ale unei informații care nu provoacă încredere. Criticând una dintre definițiile înșelării dată de cercetătorii de peste hotare, unii consideră că „înșelarea poate fi definită ca o faptă sau ca o afirmație care are ca țel ascunderea adevărului

față de altcineva sau inducerea în eroare”. V. Znakov consideră înșelarea ca o formă mult mai rafinată a minciunii. El definește înșelarea ca „un semi-adevăr comunicat partenerului cu dorința ca acesta să tragă de aici concluzii greșite, care nu corespund intențiilor celui care înșală”. Însă, așa cum remarcă același cercetător, în înșelare pot să nu fie date false, este suficient să se treacă sub tăcere o parte a informației, ceea ce atrage după sine deformarea realității obiective. Mai mult decât atât, se știe că poți induce în eroare pe cineva chiar oferindu-i o informație adevărată, dar făcând acest lucru într-un anumit fel, luând în considerare starea psihică a obiectului, calitățile personale și limitând posibilitatea de a primi o informație suplimentară sau care aduce precizări. De aceea, momentul-cheie în definirea înșelării nu poate fi cantitatea și calitatea informației folosite. În ceea ce privește metodele care permit dezorientarea obiectului acțiunii, ele pot fi diferite, incluzând și semi-adevărul. „Noi credem că este posibil să folosim drept termen integrativ *«nesinceritatea»*, atunci când este vorba despre diferite forme de denaturare intenționată a realității de către subiect”.

*Deosebirea fundamentală dintre minciună și înșelare* constă în faptul că minciuna se bazează întotdeauna pe o afirmație verbală sau nonverbală intenționat nesinceră, mincinoasă.

*Esența minciunii* se reduce întotdeauna la faptul că omul crede sau gândește ceva, iar în comunicare exprimă în mod conștient altceva.

*Scopul celui care minte* este de a transmite un mesaj fals. Cu ajutorul mijloacelor verbale sau nonverbale de comunicare, el dorește să-l dezinformeze pe partener, să-l inducă în eroare în ceea ce privește adevărata stare a lucrurilor în domeniul în discuție.

\* G. Gracev, I. Melnik: *MANIPULAREA PERSONALITĂȚII: Organizarea, mijloacele și tehnologiile acțiunii informatice-psihologice*.

### **Regula minciunii elementare:**

**Inducerea intenționată în eroare a unei persoane, folosind în acest scop toate mijloacele posibile de comunicare și toate interacțiunile posibile cu aceasta.**

Cercetările psihologice arată că mai des mint subiecții cu o rezistență mică la stres, cu o neliniște accentuată, nervoși și, de asemenea, cei înclinați spre săvârșirea unor fapte antisociale. În afară de asta, la extrovertiți se observă o tendință mult mai evidentă de a minți în diferite situații decât la introvertiți. Este interesant că această capacitate de a-i minți cu succes pe ceilalți nu presupune absolut deloc priceperea de a-ți da seama când ceilalți te mint pe tine (De Paulo, Rosenthal, 1979).

Piatra unghiulară a convingerii că minciuna este de nepermis este ideea că *minciuna afectează drepturile celui care este înșelat*. O astfel de idee se reflectă în definițiile minciunii, atât în cea susținută de Paul Ekman, cât și în cele date în dicționarele explicative ale limbii engleze și ale limbii germane. Pentru tradiția istorico-culturală occidentală este tipică includerea în definițiile de dicționar ale minciunii a indicării explicite sau subînțelese a omului care este mințit. În definițiile rusești, minciuna, de regulă, este tratată doar ca o acțiune morală sau imorală a subiectului care minte, care denaturează adevărul.

### **Definițiile minciunii**

Cercetătorul rus V. Znakov încearcă să fundamenteze afirmația despre principalitatea trăsăturilor distinctive prin analiza comparativă a dicționarelor explicative americane, englezești, germane și rusești.

Pentru dicționarele americane sunt tipice următoarele sensuri ale noțiunii de minciună:

1. O afirmație neadevărată făcută cu intenția de a înșela; minciună, neadevăr.

2. Ceea ce este creat sau destinat pentru a produce o impresie falsă (Funk, Wagrmls, 1983).

Definiții analoge pot fi găsite și într-unul dintre dicționarele cu cea mai mare autoritate ale variantei americane a limbii engleze, în dicționarul Webster.

Să ne referim acum la dicționarul explicativ englez al lui Cassel, în care se spune că a minți înseamnă „a spune sau a scrie ceva cu intenția conștientă de a înșela; a produce o impresie falsă pentru a înșela” (Cassel, 1969).

Practic, aceleași definiții ale acțiunii în cauză și ale noțiunii sunt cuprinse și în alte dicționare englezești cunoscute (Longman, 1987; The Penguin..., 1977).

Nu sunt excepții nici definițiile germane: „Minciuna: un enunț în mod intenționat neadevărat. Un enunț îndreptat spre înșelarea conștientă a altuia” (Wahrig, 1980). „A minți: a spune opusul adevărului, a spune în mod intenționat un neadevăr, pentru a înșela pe cineva” (Waling, 1980).

Psihologii contemporani din Occident se bazează pe tradiția filosofică exprimată cel mai clar în definiția lui Huig de Groot (Hugo Grotius): „Minciuna în sensul propriu al cuvântului este un neadevăr intenționat, legat de dorința de a înșela și care îi ia sau îi limitează aproapelei posibilitatea de a judeca, la care, conform acordului tacit, are un drept natural. Minciuna este condamnată pentru că este incompatibilă cu drepturile aceluia către care este adresată” (Keseling, 1986). Conform acestei tradiții, o afirmație intenționat neadevărată este considerată minciună în sensul strict al cuvântului numai în cazul în care ea intră în conflict cu dreptul persoanei către care este îndreptată. De exemplu, un șantajist nu are dreptul

la o informație care îi este necesară pentru a storce bani. Prin urmare, a-i comunica unui infractor informații false nu înseamnă a minți.

Astfel, definițiile minciunii formulate de gânditorii occidentali se bazează pe ideea de încălcare a drepturilor celui mințit. Fiecare om are dreptul de a lua hotărâri bazându-se pe o informație adevărată despre lumea înconjurătoare, și nu pe o informație denaturată de minciună. De exemplu, să nu cumpere mărfuri care i se bagă pe gât prin „anunțuri mincinoase”. Ideea de drepturi ale omului nu numai că s-a înrădăcinat adânc în morala socială occidentală, dar se reflectă și în conștiința individuală a oamenilor. Ca urmare a acestui lucru, modul occidental de a înțelege minciuna este numit moral-juridic.

„Bineînțeles, eu nu sunt până într-atât de naiv încât să atribui o asemenea interpretare a minciunii absolut tuturor contemporanilor noștri occidentali. Dacă ar fi așa, minciuna nu ar fi un fenomen răspândit pretutindeni” (V. Znakov).

Conform datelor Consiliului American al Educației, aproximativ două treimi din studenții colegiilor și instituțiilor de învățământ superior mint și înșală.

Dicționarele explicative ale limbii ruse trezesc în cititorul interesat imagini foarte diferite de acelea pe care le produce lectura izvoarelor literare americane, englezești și germane. În dicționarul lui V. I. Dal găsim astfel de definiții: „A minți – a născoci, a spune sau a scrie o minciună, un neadevăr, opus adevărului. Minciuna – ceea ce a fost născocit, cuvinte, vorbe opuse adevărului”. În dicționarul limbii ruse contemporane: „Minciuna – denaturare intenționată a adevărului; înșelare, neadevăr”.

Cu toate acestea, o astfel de înțelegere a minciunii are o trăsătură esențială pentru analiza psihologică: definițiile

fenomenului în discuție adesea conțin indicarea caracterului condamnabil al acțiunilor subiectului care minte. De exemplu: „Minte fără să roșească” (Ojegov, 1988). Destul de răspândită este și considerarea minciunii ca un sinonim al unui fapt social blamat, cum este calomnia (Dicționar..., 1986). Filosoful rus I. A. Ilin arată legătura indestructibilă dintre minciună și trădare (Ilin, 1993).

Acest lucru nu este întâmplător, ci mai curând firesc; pentru tradiția culturală rusă este caracteristică tratarea minciunii ca o acțiune condamnabilă moral a subiectului. Mîșind, omul își ia un păcat asupra sa și va plăti pentru aceasta prin chinurile conștiinței. Iată, de exemplu, cum definește acest fenomen filosoful rus V. S. Soloviev: „Minciuna, spre deosebire de eroare și greșeală, reprezintă o contradicție conștientă și de aceea condamnabilă moral a adevărului”. Aceasta este o înțelegere tipic rusească a minciunii, o înțelegere care o cuprinde în sfera de analiză nu a teoriei cunoașterii, ci a filosofiei morale. Minciuna este văzută înainte de toate ca o categorie a conștiinței morale a omului, de aceea modul rusesc de a înțelege minciuna este numit *subiectiv-moral*.

Unii cercetători leagă înclinația către minciună de trăsăturile psihologice și culturale ale anumitor grupuri etnice. J. Dupra considera că pentru unele rase și țări minciuna este un fenomen inevitabil. Gasconii sunt renumiți pentru înclinația lor către născociri, care îi îndeamnă să mintă dintr-o lăudăroșenie care nu are, de altfel, un caracter serios; normanzii sunt considerați foarte închiși, dau dovadă nu de puțină artă; italienii se remarcă prin șmecherie, englezii prin fățarnicie, grecii prin nesinceritate, turcii prin nerespectarea cuvântului dat, asiaticii nu sunt demni de încredere; în sfârșit, majoritatea raselor inferioare sunt considerate incapabile de adevăr. Un astfel de punct de vedere păcătuiește printr-o generalizare prea pronunțată, însă nu poate fi negat întru totul faptul că educația și tradițiile naționale influențează caracteristicile comunicării

interpersonale. Să luăm de exemplu o normă de comportament adoptată de o serie întreagă de religii, conform căreia mințirea celor de aceeași credință este considerată o fărădelege, iar înșelarea unui „necredincios” este pe deplin permisă.

În atitudinea față de minciună a americanilor, rușilor și vietnamezilor sunt multe lucruri comune. Ei mint mânați de interes, din dorința de a evita pedepse, din teama de umilire, din dorința de a avea o mai mare autoritate ș.a.m.d. Cercetarea a evidențiat și o astfel de varietate a înțelegerii moral-juridice a acestui fenomen psihologic care este minciuna îndreptată împotriva amestecului în viața interioară a omului. Acest rezultat este foarte important. Atitudinea diferită a americanilor și a rușilor față de amestecul în viața lor personală are rădăcini cultural-istorice adânci.

Spiritualitatea occidentală se bazează într-o măsură însemnată pe religia creștină, în principal pe cea protestantă și catolică. Pentru omul occidental, cea mai importantă problemă legată de antinomia dintre colectiv și individual este relația dintre valorile egalității și libertății individuale. În particular, în S. U. A. chiar „îndelungata tradiție protestantă, care păstrează până în ziua de azi o poziție dominantă în viața religioasă a Americii” (Morozova, 1998) a contribuit la afirmarea în țară a principiilor individualismului. Doctrina „încederii în sine”, elaborată de R. Emerson, a devenit un original credo național american. „În majoritatea lor, americanii se tem într-atât de o presiune din afară asupra personalității, încât se poate vorbi despre o cultură a unui nou individualism, când libertatea față de obligativitatea respectării unor norme s-a transformat ea însăși în normă” (Zolotuhina, 1998). Nu degeaba una dintre cele mai importante noțiuni pe care se bazează principiile individualismului este „privacy”: inviolabilitatea vieții personale, care cuprinde norme juridice și moral-psihologice de interdicție a amestecului nejustificat în „spațiul personal” al individului.