

МАРИНА КОНОВАЛЕНКО

# ПСИХОЛОГИЯ ЛЖИ



КАКАЯ БЫВАЕТ ЛОЖЬ  
ЗАЧЕМ ЛГУТ  
КТО ЛЖЕТ  
ПОЧЕМУ ЛГУТ

?

Марина Коноваленко

**Психология лжи. Ложь как  
психологический феномен**

«Автор»

2023

**Коноваленко М. Ю.**

Психология лжи. Ложь как психологический феномен /  
М. Ю. Коноваленко — «Автор», 2023

Эта книжка про такой психологический феномен, как ложь. Вы, наверное, много про это читали. Есть великолепные книги Пола Экмана. Я подошла к изучению этого феномена более широко и обобщила в своей книге информацию разных исследователей. И не только исследователей, но и политиков, творческой интеллигенции, священнослужителей, психологов. В книге мы будем рассматривать четыре блока: Какая бывает ложь? Зачем лгут? Кто лжет? Почему лгут? У этой книги будет продолжение, где мы шаг за шагом будем изучать феномен неискреннего общения. Все техники распознавания лжи, которые я буду давать, очень простые и предназначены для всех нас, обычных людей. Мы с вами пойдем другим путем – более простым, а, значит, более быстрым. Книга предназначена для психологов, сотрудников кадровых служб, таможенников, сотрудников спецслужб и пр. Картинка для обложки сгенерирована в нейросети Миджорни

© Коноваленко М. Ю., 2023

© Автор, 2023

## Содержание

Глава 1. Какая бывает ложь? Классификация видов искажения информации	8
Конец ознакомительного фрагмента.	15

# **Марина Коноваленко**

## **Психология лжи. Ложь как психологический феномен**

**Познакомимся?**

**Я Марина Коноваленко**

Кандидат

психологических

наук,

доцент



Перед вами очередная книга из серии «Общение с умом».

Как известно, в бизнесе, политике успешен тот человек, кто успешно работает с людьми. Всех, кто многого достиг, отличает одно общее качество – великолепное знание людей и умении взаимодействовать с ними. А знание людей это в первую очередь знание их психологии.

Я предлагаю вашему вниманию серию книг, в которых мы рассмотрим различные аспекты психологии управления человеком. Можно сказать, что девизом этих книг будут слова: «Коротко, ясно и по сути».

Да, мы будем знакомиться с теорией, потому что принцип «нажми на эту кнопку и вылетит птичка» в психологии не работает. Но если вы будете понимать что вы делаете и для чего, вы получите именно тот результат, который вам нужен.

В этой книге мы рассмотрим ложь как психологический феномен. Какая бывает ложь? Зачем лгут? Кто лжет? Почему лгут? Только глубоко понимая данный феномен, мы сможем успешно определять ситуации искажения информации. Только понимая особенности формирования и передачи ложной информации, возможно более успешно ее распознавать в различных ситуациях межличностного общения.

Книга предназначена для психологов, сотрудников кадровых служб, таможенников, сотрудников спецслужб и пр.

Посмотрите ссылки на мои ресурсы, вы найдете на них много полезных материалов и о построении личного бренда, и о психологии управления. Хотя все эти технологии можно использовать как в работе, так и в личной жизни. Об этом мы и поговорим...

Сайт [www.mkonovalenko.ru](http://www.mkonovalenko.ru)

Канал ЯНДЕКС ДЗЕН – <https://zen.yandex.ru/id/6058a91f02b4644107b3bd63>

Сообщество ВКОНТАКТЕ – [https://vk.com/m\\_konovalenko](https://vk.com/m_konovalenko)

Канал в ТЕЛЕГРАМ – <https://t.me/marinakonovalenkomoscow>

Честные не лгут, пока не нужно

А.П. Чехов

Отец лжи – бесспорно дьявол,  
но по небрежности он не запатентовал свою идею,  
и теперь его предприятие сильно страдает от конкуренции.

Б. Шоу

Ложь может быть менее лживой,  
чем искусно подобранная правда

Э. Ростан

Если мы решим никогда не обманывать других,  
они то и дело будут обманывать нас.

Ларошфуко

Психологические исследования распознавания «лжи-искренности» ведутся вот уже добрую сотню лет. Уже в начале двадцатого столетия в переводе на русский язык вышло несколько произведений, посвященных этому вопросу. Эта тема актуальна и по сей день.

Каждый человек хотя бы раз в своей жизни сталкивался с тем, что ему сообщали неистинную информацию. Американский ученый более 20 лет, занимающийся этими вопросами, Пол Экман (1999) отмечает, что неистинная информация зачастую настолько естественна, что ее можно отнести почти ко всем сферам человеческой деятельности.

В деловом общении, особенно в области бизнеса, управления, политики многое основано на неискреннем общении. Поэтому проблема эффективного общения в этих условиях значима в политике, дипломатии, для кадровых служб различных организаций, таможенников, сотрудников спецслужб и пр. Тема раскрытия случаев криминального, политического или дипломатического искажения информации также всегда была актуальна.

Неистинная информация является настолько существенным фактором, что без его учета и анализа невозможно составить полное и глубокое представление о взаимоотношении людей. Неистинные сообщения составляют своего рода атрибутивную черту человеческой коммуникации и поэтому умение лучше понимать и распознавать их важно практически для всех аспектов жизни.

Раскрытие искажения информации в процессе делового общения часто является чрезвычайно важным социальным актом, способным предохранить от дальнейших неверных действий. Следовательно, сотрудникам, которые, так или иначе, связаны с ситуациями сокрытия истинных целей собеседниками, необходимо уметь грамотно распознавать искажение информации в процессе делового общения.

Искажение информации, формы ее проявления и причины, порождающие данный феномен поведения исследуются философами, психологами, юристами, педагогами. Разобраться в сущности лжи, рассмотреть морально-психологические аспекты данного явления, разработать рекомендации, которые могли бы помочь ограничить искажение информации в общении пытались еще античные философы, начиная с Платона и Аристотеля. Уделяли внимание вопросам искажения информации и такие философы, и ученые, как Н.А. Бердяев, Ж. Дюпра, О. Липман, М. Монтень, Н. Макиавелли, В.С. Соловьев, А. Шопенгауэр и др.

По мнению российского философа Д.И. Дубровского для наиболее полного понимания данной проблемы, феномен обмана, искажения информации необходимо изучать в различных планах: философском, правовом, этическом, социологическом и его необходимо исследовать как в индивидуально-психологической, так и в социально-психологической областях, а затем интегрировать результаты исследований в единое целое. Мы рассмотрим преимущественно индивидуально-психологический и социально-психологический аспекты данного вопроса.

Также для более полного понимания данного феномена необходимо, по мнению Д.И. Дубровского, прежде всего, выяснить типичные свойства «обманывающего». Рассматривая структуру искажения информации, обмана важно найти ответы не только на вопросы «кто обманывает?», «кого?» и «зачем?», но и на вопрос «как?».

История великих людей объединяет множество разных судеб. Каждый из них шел своим путем, но одно объединяло их – это великолепное знание людей. Это подтверждается их книгами, воспоминаниями. У одних эта особенность врожденный дар, у других результат постоянной внутренней работы. В нашей жизни бывает много ситуаций, когда необходимо «отделить зерна от плевел», распознать правду или ложь говорит ваш собеседник, чтобы планировать как строить отношения с этим человеком в дальнейшем. Сейчас зачастую мы должны быстро принимать решения и поэтому определить правду ли говорит ваш собеседник или он обманывает вас, становится особенно важно.

## Глава 1. Какая бывает ложь? Классификация видов искажения информации

Одну из первых попыток классифицировать различные разновидности искажения информации сделал арабский мыслитель Абд-ар-Рахман аль-Джавбари в своей книге "Сорванные покровы"<sup>1</sup>. Он классифицирует искажение информации, исходя из социального положения человека. В работе описываются хитрости не только реально существующих людей, но и мифических существ – ангелов и джинов. Абд-ар-Рахман аль-Джавбари выделяет определенные категории людей, для которых обман стал средством к существованию: цыгане, фокусники, мнимые калеки и т.д. Недостатком данной классификации является тот факт, что, во-первых, один и тот же способ искажения информации может быть использован людьми различных социальных слоев, а во-вторых, в этой классификации были учтены также несуществующие фигуры (джины и пр.).

Еще одну классификацию искажения информации предлагает английский философ Фрэнсис Бэкон. В своей работе «Новый Органон» он разделил заблуждения и назвал их «идолами». Таких идолов было несколько:

**"Идолы рода"** – это заблуждения, связанные с природой человеческого разума;

**"Идолы пещеры"** – это заблуждения людей, которые связаны с их индивидуальным жизненным опытом;

**"Идолы площади"** – это ошибки, которые основаны на неправильном толковании слов. Поскольку слова зачастую имеют несколько различных значений, партнеры по общению могут вкладывать в них различный смысл. «Идолы площади» делились Бэконом на две группы – имена несуществующих вещей (например, «судьба») и имена существующих, но недостаточно четко обозначенных вещей (например, «влажность», «облачность»);

**«Идолы театра»** – это заблуждения, возникающие из-за неправильных научных теорий или ошибочных понятий.

Востоковед А.А. Игнатенко<sup>2</sup> предлагает классификацию, которую он разработал при изучении древних восточных трактатов. Автор подразделяет искажение информации на:

дезинформацию или обман,  
амфиболию (двусмысленность высказывания),  
подмену (вещей, людей),  
лжесвидетельство,  
нарушение клятвы,  
ложные письма (поддельные и подметные),  
оговор,  
заведомо фальшивые предсказания,  
притворство,  
провокации,  
создание ложных обстоятельств.

И хотя перечисленные факторы актуальны и в современной жизни, в данной классификации отсутствует единое основание оценки действий искажающих информацию субъектов.

Ю.В. Щербатых предложил две различные классификации<sup>3</sup>. В одной из них основанием для классификации служит наличие или отсутствие выгоды от искажения информации. В ее

---

<sup>1</sup> Цит. по Щербатых Ю.В. Искусство обмана. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2000. –С. 24

<sup>2</sup> Игнатенко А.А. Как жить и властвовать: Секреты успеха, добытые в старинных арабских назиданиях правительствам. – М.: Прогресс, 1994

<sup>3</sup> Щербатых Ю.В. Искусство обмана. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2000. – С.23.



основу положен «прагматический» подход, т.е. обращается внимание на то, кто в основном извлекает выгоду из неистинного сообщения:

обманивающий извлекает выгоду за счет нанесения вреда другому человеку;

обманивающий извлекает выгоду без нанесения вреда другому человеку;

обман без извлечения выгоды;

обман в пользу другого человека; никто не извлекает выгоды от обмана (фантазии).

Таблица 19

Обманивающий извлекает выгоду за счет нанесения вреда другому человеку	Обманивающий извлекает выгоду без нанесения вреда другому человеку или «спровоцированная ложь»	Обман без извлечения выгоды	Обман в пользу другого человека	Никто не извлекает выгоды от обмана
Обещание высоких дивидендов («МММ», «Властелина» и пр.)	Опоздавший ученик оправдывает свое опоздание отсутствием транспорта	Обман из вредности, зависти	Обман из благих побуждений: врач обманывает больного	Фантазии, мечты...

Ю.В. Щербатых также предлагает еще одну, «полярную» классификацию обмана. В ее основу положено количество объектов коммуникации:

**Самообман.** Сюда можно включить иллюзии и ситуации, когда человек обманывает сам себя, и что может быть формой психологической защиты.

Если в коммуникации участвуют два человека, то причина искажения информации может быть в трех звеньях: в индукторе, передающем ложное сообщение; в канале передачи информации и в самом реципиенте, неправильно воспринимающем информацию. Каждый из этих пунктов можно разбить еще на несколько подпунктов. Например, ошибки канала передачи информации могут возникнуть на вербальном (когда собеседник неправильно понимает слова) и на невербальном (когда неправильно воспринимаются жесты) уровнях.

**Групповой обман** – один человек обманывает многих.

**Массовый** – одна группа вводит в заблуждение другую группу людей.

**Два человека** вводят в заблуждение друг друга.

**Взаимный обман**, при котором негативные или позитивные эмоции искажают взаимное восприятие людей друг другом, в результате чего объективная оценка становится невозможной.

Интересную классификацию предлагает также **В.В. Костиков**, директор Центра стратегического планирования «АиФ», бывший пресс-секретарь Б.Н. Ельцина<sup>4</sup>.

**Идеологический обман** – это самый роковой вид, который приводит к самым катастрофическим последствиям.

**Предвыборный обман**, когда на людей выплескивается все то, что накопилось из правды, лжи, полуправды.

**Имитация социальной политики**, когда люди делают вид, что они что-то делают, а фактически жизненный уровень народа или ухудшается, или стоит на месте. Это очень опасная форма обмана, которую мы наблюдаем сейчас в нынешней политике кабинета министров. Хотя, безусловно, каждый может на своем рабочем месте не делать ничего.

<sup>4</sup> По материалам телепередачи «Что делать?» от 01.04.2003 Ведущий В.Т. Третьяков Тема: «Обман в политике: норма или исключение?»

**Умалчивание правды** – очень благородный вид обмана.

**Блеф** – достаточно распространенный вид обмана, особенно во внешней политике. Это то, что сейчас делает Северная Корея, угрожая Америке атомным ударом – типичный пример такого блефа. Хотя на самом деле это просто демонстрация, которая создает очаг напряженности в регионе.

**Обман, которым занимаются спецслужбы** – это особый, наиболее скрытый вид обмана. Они зачастую обманывают даже собственные правительства.

И еще два типа обмана, которые между собой связаны – **дипломатический и внешне-политический**, когда послы обманывают своего министра.

Такова точка зрения на искажение информации во властных структурах человека, который имеет опыт работы в ситуациях неискреннего делового общения. И хотя данная классификация рассматривает искажение информации только через призму политики, тем не менее, она представляет несомненный интерес для более глубокого понимания данного феномена.

Еще один вариант классификации предлагает Р.Р. Гарифуллин<sup>5</sup>. Он выделяет **блеф** (обман, введение в заблуждение) – это дезинформация, при которой на основе искажения информации кого-либо убеждают в том, что нечто желаемое, но не существующее существует. Таким образом, блеф является искусственным заблуждением.

Наиболее эффективным приемом блефования Р.Р. Гарифуллин считает приемы полублефа (полуправды или полулжи), которые основаны на хитрости и умении воспользоваться глупостью других. Р.Р. Гарифуллин выделяет семь приемов полублефа:

**умолчание** (или передача неполной информации), в результате которой реципиент совершает ошибку;

**фальсификация** (подтасовка) – это передача заведомо ложной информации по существу рассматриваемого вопроса (лжесвидетельство, фальшивые заявления и опровержения, фабрикация фактов и пр.);

**дезориентация** (замещение) – передача не относящейся к делу истинной информации с целью отвлечь внимание от существа рассматриваемого вопроса.

**пустословие** (словоблудие) – трансляция одновременно и истинной, и ложной информации, не относящейся к существу вопроса.

**маскировка** – попытка скрыть какую-либо существенную информацию при помощи различной несущественной информацией. Выделяют четыре варианта: маскировка существенной лжи несущественной ложью; маскировка существенной истины несущественной ложью; маскировка существенной лжи несущественной истиной; маскировка существенной истины с помощью несущественной истины.

**полуправда** – это смешение существенной истинной информации с существенной ложной информацией:

*иррациональная полуправда* – это любое хаотическое смешивание истинной и ложной информации;

*рациональная полуправда* – логически упорядоченное соединение правды и лжи на основе той или иной рациональной ошибки. Это может быть подмена понятий, извращение смысла сказанного, тенденциозное истолкование текста;

*диалектическая полуправда* – это упорядоченное соединение истины и лжи, когда сам факт соединения признается в качестве вполне допустимого «диалектического» противоречия;

**переформализация** – в процессе формализации знаний вносятся сознательные искажения, например, при переводе с одного языка на другой, многократный повтор информации

---

<sup>5</sup> Гарифуллин Р.Р. Иллюзионизм личности, как новая философско-психологическая концепция. Психология обмана, манипуляций, кодирования. Научная монография. – Казань: Книга и К, 1997.– С. 271-274

(в соответствии с принципом «истина есть многократно повторенная ложь»), чередование разнородной информации (используется для снижения уровня критичности мышления, отвлечения внимания);

Однако необходимо отметить, что в данной классификации показаны способы искажения информации, но не даны основания, по которому она поводится, не учитывается отношение субъекта к искажению информации и степень его заинтересованности в данном действии.

Еще один подход был предложен В.И. Свинцовым. Он называет антипод дезинформации «трансинформацией», обозначая данным термином «адекватность оригинала и образа на входе и выходе информационного процесса»<sup>6</sup> и приводит следующий пример: Яго, обманывая Отелло, руководствовался дезинформационной интенцией, т.е. субъект обладает истинным знанием, при этом он, однако, искажает информацию. Тогда как Бобчинский и Добчинский, сообщая о приезде ревизора, искренне заблуждались, т.е. выражали трансинформационную интенцию. Вместе с тем оба случая представляют «передачу лжи, облеченную в форму истины»<sup>7</sup>. В.И.Свинцов считает, что учет интенции субъекта усложняет определение искажения информации. Однако, необходимо учитывать, что при анализе коммуникативных процессов в социально-психологическом плане интенция субъекта является чрезвычайно существенным фактором, который нельзя не учитывать. «Различение намеренного и ненамеренного обмана исключительно важно в межличностных и иных социальных отношениях... Характер интенции обусловлен мотивами, интересами, потребностями, целями и ценностями субъекта, которые подлежат диагностике для того, чтобы можно было установить подлинный личностный (или социальный) смысл данной интенции»<sup>8</sup>. В частности, это касается этического и юридического планов рассмотрения искажения информации. Особенно же важно отличать намеренное искажение информации от ненамеренного в производственной, политической и других сферах деятельности. В данном случае – искажая информацию в силу производственной необходимости или преследуя определенные корпоративные цели, встает вопрос: должны ли нести ответственность за подобное искажение информации люди, которые делают это осознанно, но по приказу руководителя.

Подобный подход к правомерности того или иного вида искажения информации рассматривался учеными, политиками с различных точек зрения. Приведем некоторые из них<sup>9</sup>.

*В.Т. Третьяков. Вот в книге Д.И. Дубровского дано определение: «Обман – есть средство защиты и реализации отдельных классов, народов, государств неперемненное средство борьбы» Он трактуется как нечто негативное.*

*«Обман часто используется как способ сохранения тайны, секрета – причем на уровне как индивидуального, так и институционального субъекта. С другой стороны, секретность и вообще высокая степень «закрытости», различные формы бюрократического тайнодействия служат успешному обману с целью охраны групповых интересов, поддержания стабильности существующей системы политической власти или некоторой структуры социальных отношений». (Дубровский Д.И. Обман. С. 20 вставка в текст моя – М.К.)*

*Обман в политике точно тоже используется ради каких-то позитивных целей. Есть системы обмана, занесенные в Конституцию – это государственная тайна. Технология обмана, до какой глубины обмана доходит политик, публичный политик, закулисный политик. Что диктует эти объемы обмана – публика, на которую работает, зритель, аудитория,*

---

<sup>6</sup> Свинцов В.И. О дезинформации // Текст как психолингвистическая реальность. – М., 1982. – С.80

<sup>7</sup> Свинцов В.И. Отсутствие сообщения как возможный источник информации: логико-гносеологический аспект // Филос.науки.– 1983.-№3

<sup>8</sup> Дубровский Д.И. Обман: Философско-психологический анализ. –М.: РЭЙ, 1994.-С.11-12

<sup>9</sup> По материалам телепрограммы «Что делать?» от 01.04.2003

избиратель или он сам эту меру <определяет>? Кто более эффективен – политик, который большие обманывает или политик, который меньше обманывает?

В.В. Костиков. Обман иногда просто нужен. Хотя все понимают – это зло. Вспомним ситуацию 91-92 г., когда народ почувствовал себя полностью обманутым, его обобрали и, в общем-то, рушились все накопления, которые были у людей. И вот если бы в этот момент Ельцин бы не говорил почти каждый день: «Братцы, люди, граждане России, подождите до весны, и все будет лучше». И люди верили. И это спасало людей от больших стрессов.

В.Т. Третьяков. Это пример позитивного обмана в политике. Политик, который решает проблемы и отчетливо осознает, что он не решит их ни сегодня, ни завтра, говорит людям, что они будут решены завтра. Это добродетельный обман.

**Точка зрения:** Политический обман необходим для поддержания иллюзии стабильности. Такой обман позитивен.

В.Т. Третьяков. Цель оправдывает средства.

В.В. Жириновский. Дают любые обещания, любым слоям общества на настоящий день и на будущее и этого времени им хватает, чтобы остаться у власти. И никакое разочарование их не интересует. Разочаровываются все. Обман – это состояние нормальное. И все обманывают. И граждане обманывают власть, и ученики обманывают учителя, и врач обманывает больных, милиция обманывает преступников, преступники милицию, и мы сегодня обманываем Европу и обманываем США. А китайцы всех остальных обманывают. При этом каждый преследует свои собственные интересы... Только на обмане можно добиться успеха в политике, на тотальном обмане, на всеобщем, ежедневно и ежесекундно. Тогда будет успех. Если ты будешь говорить правду, все, тебе конец.

Л. Шевцова. Для других политиков ложь – возможно смерть. Для Явлинского это смерть. А для вас ложь во благо.

Г.Х. Попов. Я думаю, что надо достаточно жестко различать виды обмана. Во-первых, вопрос об отношении с рядовым человеком, с населением, вопрос о взаимодействии политических деятелей друг с другом, политических партий друг с другом, коалиций, союзов. Совершенно разный характер носит обман. В коалициях, партиях и взаимоотношениях при дележе постов – это совершенно другой характер обмана. Обман, который касается каждого человека уже совершенно иной по своему характеру. Наиболее опасен обман преступный – это когда тот, кто обманывает, знает, что данный человек обязательно пострадает от этого. Вот тут вспоминали время М.С. Горбачева. А что такое был Чернобыль, когда в течение нескольких месяцев обманывали людей, не дали им возможности спастись от облучения? Что такое был дефолт, который проводили при Б.Н. Ельцине – классический обман, направленный на то, чтобы страдали люди, непосредственно страдали. Вот эти виды обмана требуют выделения. Это не норма, это виды обмана, за которые должно быть судебное преследование и наказание. Потому что остальные виды обмана я считаю элементами политики.

Гитлер мог считать, что он обманывает Сталина, Сталин мог считать, что он обманывает Гитлера – это взаимоотношения политиков. Но когда касается конкретных людей. Или сейчас Чечня, или когда обещают выплачивать зарплату в сроки, или когда говорят, что зимой никто замерзнуть не будет и все прочее. Эти виды обмана должны быть объектами судебными. Я бы провел грань – обман как неизбежный элемент политики и обман, который должен идти под суд.

**Точка зрения:** Политический обман граничит с преступлением, если политик знает, что его ложь отразится на судьбах миллионов людей.

В.В. Жириновский. Обещание, что с 2000 г. будет профессиональная армия – это типичный обман. Ее не будет даже в 2010 году. Или обещание Горбачева, что в 2000 г. каждый будет иметь отдельную комнату на отдельного члена семьи.

В.Т. Третьяков. Это, может быть, хотели, но не получилось.

*В.В. Жириновский. Мы обманываем всех наших граждан каждый день, и каждый час.*

*Л. Шевцова. А почему политик обманывает? Потому что иногда это выгодно. О чем это говорит? Это говорит, очевидно, об уязвимости политика, об уязвимости или о том, что он не может пользоваться другим инструментарием политики, ограниченность его резервов. Но это говорит и об обществе. Потому что степень обмана говорит о том, как мы реагируем на этот обман, развито ли общественное мнение, развиты ли СМИ.*

**Точка зрения:** Степень обмана зависит от того, как общество реагирует на этот обман.

*Г.О. Павловский. Критерий Г.Х. Попова криминальной стороны он не очень работает, потому что в принципе всегда на грани УК. Поэтому недаром американцы не ратифицировали международный уголовный суд. И они совершенно правы. К счастью, Россия тоже затормозила этот процесс. И она тоже совершенно права. Потому что в ряде случаев государство обязано осуществлять то, что, попав в суд, обязательно будет рассматриваться как уголовное преступление. Люди на самом деле дают на это мандат политикам.*

*Ельцин в 91-92 гг. – мне не нравятся действия Ельцина этого периода. Но я не думаю, что субъективно он врал. Я думаю, что он говорил то, чего от него ждали и хотели. И кстати, для ряда людей, из тех, кто его слушали, жизнь действительно улучшилась. Просто их было не так много.*

**Точка зрения:** Политика всегда находится на грани Уголовного кодекса.

*В.Т. Третьяков. Из слов Г.О. Павловского можно сформулировать такой закон: политик, который получил доверие избирателей в виде некой суммы голосов значимых, он получает право на обман этих людей на время действия своего мандата, на какой-то объем обмана.*

*Г.О. Павловский. Да, именно. Условно говоря, он вступил в сговор с теми, кто его избрал. И в пределах этого сговора (он неформальный, но это сговор), он прекрасно понимает в какой степени что он может говорить. Кстати, есть понятие «правдоподобных утверждений».*

**Точка зрения:** Общество, избирающее политика, дает ему мандат на обман.

*Л. Шевцова. Это закон для российской политики, но не для всей политики.*

*Г.Х. Попов. Я не могу согласиться, что если человек во что-то верит, то он не обманывает. Если мы встанем на такую точку зрения, то тогда Сталин, Гитлер, любой другой деятель, во всяком случае, фанатик, автоматически становится не обманщиком, а нормальным политическим деятелем. С этим я не могу согласиться. Здесь надо искать.*

*И второе. А второе для меня еще более важно. Это в отношении простых людей, которые обманывают власть, государство: колхозник, который утащил из колхоза зерно, наш малый бизнесмен, который уклоняется от уплаты налога. На мой взгляд, хотя объективно имеется обман, я как раз не могу их считать обманщиками. Я могу считать их людьми, которые осуществляют акции самосохранения.*

*Л. Шевцова. Можно сделать некоторый мостик от теории к практике. Мы создаем законы во время этого круглого стола. Г.О. Павловский создал новый закон о том, что в политике относительно ложь и правда, ложь и истина. Очень трудно разобраться. Мне кажется, что очень трудно найти эту разницу между обманом и самообманом, между обманом и ложью. Но если мы не будем пытаться находить эту разницу, то возникнет ситуация, когда люди, ваш же электорат скажут: а мы не знаем ложь это или это правда и поэтому мы не будем верить никому. И смотрите, что происходит: 75% населения не верит власти. Да, они верят Путину, но как компенсацию. Потому что нужно же иметь хоть что-то святое.*

*В.В. Жириновский. И он думает, что действительно 70%? Максимум 30%. Вот где вы обманываете президента.*

*Л. Шевцова. И правильно. Потому что люди верят эмоционально, не рационально, не структурно. И только верят, чтобы система не обвалилась. А коль скоро не верят никому, не*

знают где ложь, где истина, к чему приходит власть? Власть обваливается не тогда, когда общество знает что такое ложь и что такое обман, а когда общество не знает, где ложь, где истина. И полная дезинтеграция и общества, и власти.

**Точка зрения:** Общество «обваливается» не тогда, когда общество не знает, где ложь, а где правда. А тогда, когда народ не видит между ними разницы.

В.Т. Третьяков. Давайте немного все же разберемся. Является ли обязательным для участника избирательной компаний обманывать добросовестно – недобросовестно избирателей? Если он не будет обманывать он не пройдет в Думу, будет обманывать – пройдет в Думу. Где здесь граница? Можно ли без обмана, говоря только правду прийти в большую политику, в исполнительную власть, чтобы начинать принимать решения. Политик, пришедший к власти, в том числе с помощью обмана, он получает какие-то новые возможности для обмана? Или бывает: нет, вот с сегодняшнего дня я жертвовал честью, совестью, обманывая людей для того, чтобы пройти. Но теперь я их поведу в светлое будущее и абсолютно чистыми методами. Ну, оставлю себе на всякий случай один. Вот разложите это. Приведите примеры из своего опыта, когда приходилось переходить через эти рубежи.

Г.Х. Попов. Я согласен с вами, что надо выделить какие-то базисные линии. Я уже одну называл. Народ, который вынужден обманывать в силу того, что поставлен, мы выводим. Второй вариант – если политик осуществляет преступный обман, то он должен быть наказан. Грани найти трудно, но все-таки нужно. Вот вы спрашивали про Москву. Я помню, когда принесли список, который включал 250 радиоактивно зараженных мест, где людям нельзя быть. Но люди не знали, они продолжали там ездить, кто-то боролся получить квартиру в соответствующем доме, кто-то менялся. И когда я попросил – можно ли опубликовать этот список, это была еще советская власть, мне сказали: что ты, сошел с ума? Вот есть закон, тебя сразу посадят. Третья линия относительно обязательности обмана. Я не вижу другого пути политика, хотя бы, потому что он борется с другим политиком. Если бы он имел отношения народ – политик, то, возможно, он смог бы построить линию без обмана. Но когда рядом другой, который предлагает народу что-то, то они обречены на взаимные соревнования и, следовательно, на обман.

В.Т. Третьяков. Вопрос: кто из них побеждает – тот, кто больше обманывает или кто сочетает обман и правду.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.