

ДОВЕРИЕ И ЛЪЖА

За да излъжем, някой трябва да ни повярва. Така вярата е в основата на лъжата.

Хората са едновременно и лъжливи, и доверчиви.

В този бюлетин ще представим две изследвания, едното от които е посветено на лъжата, а другото на доверието.

ЛЪЖАТА

“Каква сложна мрежа изплетохме при първия ни опит да измамим.”

Валтер Скот



Цели на изследването

Изследването е проведено през есенния семестър на 2006 г. като допълнителен семинар към курса по “Социална психология” от самите студенти под ръководството на доц. Иван Евтимов.

Целта на изследването е да подпомогне студентите в усвояването на учебния материал, като теоретичните знания се допълнят с изследване по една от изучаваните теми.

Теоретична обосновка на изследването

Лъжата е вездесъща. Тя е неотделима част от живота ни. Можем да я открием, както в междуличностните ни отношения, така и на всички равнища на обществените

отношения – в националната и общинска политика, в професионалните и бизнес отношения и разбира се, в международните отношения.

Лъжата е част, може би най-съществената, от стратегиите на живите същества в борбата им за оцеляване. Ето защо можем да я осъждаме морално, но не можем да оцелеем без нея.

Определение

Лъжата е едно неистинно съждение, направено от някого с намерението да заблуждава. Лъжата е, да кажеш нещо фалшиво, с намерението то да бъде прието за истина от някого друг.

Има два подхода към определението на лъжата. Едни от теоретиците приемат за лъжа всички видове измама. Други разглеждат лъжата като конкретен вид измама, характерна единствено за хората, при които като носител на измамата се използва езикът, който първоначално е създаден, за да бъде носител на истината.

Лъжата се определя като измама, която използва обикновените носители на истината – изказванията чрез думи или символи, а не природните знаци.

Най-известните философи, защитаващи това определение, са Кант и, по-късно, Сартр. За Кант най-отвратителното в лъжата е, че тя подкопава доверието в езика като носител на истини. На тази основа Кант отхвърля всички видове лъжи като неприемливи, тъй като лъжата поражда същността на човека като субект на познанието.

Кант дава следните аргументи против лъжата:

1. Лъжата е изкривяване на природната способност на езика да осигурява комуникация на истината;
2. Когато някой лъже, той подкопава доверието в обществото.
3. Когато някой лъже, той използва хуманността на другата личност за свои цели. Той пренебрегва рационалността на другата личност и взема решение вместо него.

Сартр внася едно уточнение, показвайки, че и истинното съждение може да обслужва лъжата, стига индивидът, който го изказва, да е убеден, че лъже. “Ако личността прави вярно съждение, но вярва, че то е лъжливо, и го казва, надявайки се слушателите му да го вземат за истинно, тогава това е лъжа”. (Jean-Paul Sartre, *Le Mur* (1937)). Сартр набляга на вътрешната интенция да се излъже, независимо от крайния резултат. Когато лицето лъже, то е неистинно, но не винаги е необходимо да прави невярно съждение. Той подчертава психологическия аспект, важността на мотивите, а не дали обективно имаме вярно или неистинно съждение.

Религията и лъжата

Най-строго лъжата е осъждана от религията. Лъжата се осъжда от всички религии, въпреки че нито една от тях не може да докаже истинността на своите основания.

Най-либерално по отношение на лъжата се оказва християнството. В библията има много случаи, когато вярващите лъжат в името на вярата си и тези лъжи се оправдават като благородни. Ще приведем само някои от примерите:

Юдейските жени лъжат фараона на Египет. Вместо да изпълнят заповедта му за убийството на всички мъжки деца, те ги крият и го правят, защото се “страхуват от Бога.”

Рахаб лъже царя. Тя крие шпиони и не е убита с другите, които не са се подчинили, заради нейната вяра в Бог. (Битие 11:31);

Дори Господ лъже. Той изпраща лъжлив дух на пророка Ахаб, който му обещава победа. Ахаб тръгва на война и загива в битката. (Царе 22:22).

Господ не само лъже, но и съветва своите любимци кога да излъжат. Когато Самуил отива в Бетелхейм, за да помаже Давид за цар, той се тревожи, че Саул може да го убие. Бог му казва да излъже, че отива да прави жертвоприношение.

Свети Августин

Може би поради тази причина църковните отци, по принцип отричайки лъжата, търсят начини да оправдаят определени лъжи. Така те ни предлагат и първите класификации на видовете лъжи.

Свети Августин разделя лъжите, които са допустими, на осем вида:

1. Лъжи в религиозното обучение;
2. Лъжи, които не нанасят никого и не помагат на никого;
3. Лъжи, които не нанасят другите, но помагат на някого;
4. Лъжи, казани от удоволствието да се лъже;
5. Лъжи, за да се достави удоволствие на другите в приятен дискурс;
6. Лъжи, които не нанасят никого, но спасяват нечий живот;
7. Лъжи, които никого не нанасят, но спасяват “чистотата” на някого.

За него “шеговитите лъжи” в действителност не са лъжи.

Особен интерес представлява разбирането на свети Августин за лъжите в религиозното обучение. Според него в началото на обучението ние не можем да кажем на учениците цялата истина за Бога, тъй като тя е прекалено сложна, за да могат те да я разберат. Налага се да започнем с някакви елементарни обяснения, които са всъщност лъжи по отношение на крайното знание. Но доколкото те са лъжи, които водят към истината, те са необходими и оправдани.

Обобщавайки, можем да кажем, че всички преподаватели са благородни лъжци.

Парадоксът на лъжата

Изобщо, лъжите са субект на много парадокси и най-известната е позната като “парадокса на лъжата” и се изразява така: “Това изречение е лъжа.”

От древните гърци ни е завещан парадоксът на Епименид – “Всички критяни са лъжци” казва критянинът Епименид.

Много философи след Кант, подобно на свети Августин, приемат лъжата при определени обстоятелства. Сартр оправдава лъжите, които могат да спасят невинен живот. Той дава пример с хората, които са лъжели нацистите, че в дома им няма еврейски деца.

Родителските лъжи или лъженето за доброто на децата е оправдано даже когато нарушава тяхната автономия. Това включва и случаите, когато лъжем безнадеждно болен, че има надежда да оздравее.

И накрая, в “Човешко, всичко е човешко” Фридрих Ницше твърди, че тези, които не лъжат, го правят, защото им е трудно да измислят лъжи. Той се опира на своята обща теория, която оценява хората по тяхната сила и способности. Този, който казва истината, просто е по-глупав от другите.

Психология на лъжата

Капацитетът да се лъже се проявява рано и е почти универсален в човешкото развитие. Еволюционната психология се занимава с теорията на мисленето, според която хората употребяват лъжата, за да стимулират реакцията на другия към тяхната история и да определят дали лъжата се възприема като правдоподобна. Този процес е познат като процес на развитие на “Макиавели интелигентността”. Децата започват да лъжат на около четири – четири и половина години. Преди това те не са способни да разберат, че другият няма същото виждане за нещата като тяхното. На тях им се струва, че има само една гледна точка – тяхната, и започват да я интегрират в някаква история, за да проверят реакцията на другия.

Малките деца научават от опит, че лъжата може да ги спаси от наказания, преди още да развият теорията за мисленето, необходима им да разберат как мисленето работи.

В опита си да разберат мисленето, децата разказват фантастични и невероятни неща, защото те все още нямат концептуалните рамки, за да оценят дали едно изказване е

правдоподобно. По този начин те се стремят да си изработят концепция за правдоподобност.

Когато децата научат как работи лъжата, те все още нямат моралните норми, за да се въздържат от лъжене. Минават години в наблюдаване на лъжите на другите, както и на резултатите от техните собствени лъжи, за да си изработят правилно разбиране за лъжата.

Склонността към лъжене варира твърде много между децата, като едни са лъжливи, а други са честни. Тези навици обикновено се променят, когато те станат възрастни. Според някои изследователи децата са по-склонни към лъжене от възрастните. Други твърдят, че количеството на лъжите остава едно и също, просто възрастните лъжат за други неща. Възрастните лъжат по изкусно. Преценката зависи от това, какви лъжи се вземат предвид – тактическите, социалната неискреност или политическата риторика.

Измами при животни

Много от животните използват различни измами, за да оцелеят. Многобройните форми на мимикрия са доказателство за това. Животните също притежават капацитет да лъжат или мамят. Един забележителен пример е Коко - горила, обучавана на езика на глухонемите – която, като счупва чаша, обвинява котката, казвайки: ”Котката го направи.” Не е било ясно дали се шегува, или наистина това е бил гениален опит да излъже и натопи другото животно. Много животни използват хитрини, за да заблудят преследвачите или жертвите си. Нека си спомним само историите за лисици и други животни, преструващи се на умрели; за риби, приличащи на корали; за буболечки, приличащи на листа, на клонки и т.н.

Компулсивното лъжене

Има множество причини хората да лъжат. Първата е страхът. Това е най-обикновената причина. Лъжата им дава сигурност и защита срещу възможно наказание. Това е така, защото хората знаят, че са направили нещо наказуемо, лошо в даден момент. Друга причина някой да се научи да лъже, е подражанието, при което се следва някакъв чужд модел. Когато някой вижда, че другите лъжат, той става по-склонен също да лъже. Накрая, хората лъжат, защото чувстват, че истината няма да им помогне да получат това, което искат. Единствено обаче лъженето по навик може да бъде наречено “компулсивно лъжене”.

Ако някой винаги се страхува, че ще бъде наказан, лъженето може да му стане навик и навикът е втората причина за лъжене. В такъв случай се стига до компулсивното лъжене, което е лъжене по рефлекс. Даже когато компулсивният лъжец се сблъска с истината, той продължава да настоява, че неговата теза е истината.



Персонални и социални лъжи

Можем да разделим най-общо лъжите на такива, които се употребяват в междуличностните отношения, в малките групи и в общуването лице в лице, и на такива, които характеризират обществения живот.

I. Персонални лъжи

Добър пример за това как функционират лъжите на междуличностно равнище ни дават максимите на Паул Грайс.

Разбирането на вербалните стратегии, които използваме, за да се заблуждаваме взаимно, помага за разбирането как работи обикновено типичният разговор.

Паул Грайс отбелязва, че нормалният разговор следва основни правила и че хората постоянно използват тези правила, за да се изразят, когато говорят. Правилата на Грайс, наречени максими, се включват винаги, когато ние говорим с някого. Без тези правила разговорът няма да е възможен. И въпреки че всички следваме тези правила, ние не се тревожим за тях, нито за начина, по който работят. Правилата управляват разговора скрито.

Четири максими са:

1. Максимум качество

Според това правило хората очакват това, което се казва, да бъде вярно. Когато разговаряме, ние очакваме хората да казват истината. Ако човекът, с когото живеете, ви запита: “Виждал ли си ключовете ми?”, той очаква да чуе истината.

2. Максимум количество

Според това правило хората очакват да получат достатъчно информация по въпроса, който разискват. Хората не трябва да дават повече или по-малко информация. Когато ви питат как е минала срещата, вие можете да кажете, че малко сте закъснели и когато сте влезли, първият лектор вече е говорел. Не се очаква да кажете само: “Нищо особено”.

3. Максимум отношения

Според това правило хората очакват вашето говорене да съответства на това, което се разисква. Ако жена ви попита “Как мина денят?”, а вие отговорите “Мразя доматиите.”, вие не играете по правилата, тъй като се очаква да дадете своя принос по разискваната тема.

4. Максимум етичност

Очаква се изказванията да бъдат директни, ясни и по въпроса, а не да използвате неясен или двусмислен език, когато говорите. Ако мъжът ви попита “Колко плати за тези обувки?” и вие отговорите “Колкото струваха.”, вие нарушавате правилото за максимум етичност.

Правилата се прилагат автоматично и когато искаме да бъдем ясни и директни, и когато искаме да кажем нещо, без реално да сме го казали, а също и когато искаме да излъжем.

Тези прости правила са много полезни и когато ги спазвате, и когато ги нарушавате. Когато се спазват, е много лесно хората да се разбират.

Когато правилата се нарушават, вие веднага се питате, защо другият го прави.

Лъжи между партньори

Обезсърчаващо е да се разбере, че хората лъжат най-много тези, които обичат.

Изследванията са показали какъв тип лъжи си обменят любовните партньори.

1. Лъжи, свързани с отношенията

1.1. За времето заедно – лъжат защо не могат да бъдат по-дълго време с партньора си (много съм зает, имам работа, сега не мога да дойда);

1.2. Минали отношения – лъжат относно равнището на влюбеност (“Никога не съм го обичала истински”; “Аз съм много по-близка с теб.”; ”Обичам те повече от всекиго, когото съм обичала досега.”);

1.3. Чувства и интереси към другите. Лъжат за впечатлението, което другите са им произвели и за интереса си към тях - непознати, бивши партньори, колеги, приятели и т.н.

1.4. Тайни контакти - лъжат относно другите си връзки; за това, че са били с друг или друга; за случайни сексуални контакти; за телефонни разговори, имейли и др. Специално се лъже за интимни, но не сексуални контакти с другия или с друга. Лъже се за интернет аферите.

1.5. Лъжат за равнището на ангажираност – какво точно чувстват към партньора, несигурността и съмненията, които имат за връзката си.

1.6. Флиртове с други – лъжат за другите си флиртове;

1.7. Предадено доверие – лъжат партньора, че са запазили в тайна споделеното;

1.8. Крият времето и дейностите. Крият колко време и какво са вършили със свои приятели и колеги.

2. Лъжи, свързани със секса.

2.1. Крият сексуалните си фантазии – сексуални фантазии за други по време на секс или мисли за секс с другия или с друга;

2.2. Онаниране – крият, че го правят или относно честотата. Крият какво фантазират, онанирайки или че използват порнография;

2.3. Сексуалните си истории – лъжат за броя на партньорите си, за особени секс практики, какво са правили с другите, за девствеността, за блудстване в детството;

2.4. Сексуалното удоволствие – лъжат колко добър секс са правили с другите партньори. (“Ти си най-добрият”, “Едва сега разбирам какво е истински секс.”)

2.5. Невярност, изневери;

2.6. Сексуална ориентация – лъжат, че се интересуват от секс с хора от същия пол.

3. Криене на отрицателни мисли и чувства

- 3.1.. Отрицателни чувства към роднините на партньора;
- 3.2. Отрицателни чувства относно външния вид на партньора;
- 3.3. Отрицателни чувства относно поведение на партньора или черти на характера – относно деца на партньора от други връзки, относно навици, чувство за хумор и т.н.;
- 3.4.. Криене на отрицателно отношение, което другите хора имат към партньора.

4. Крият осъдително поведение

- 4.1. Използване на наркотици – в миналото и в настоящето;
- 4.2. Пиене;
- 4.3. Пушене;
- 4.4. Комар.

5. Крият различия

- 5.1. Крият важни вярвания – относно истинското си мнение за политика, религия, домашни животни - само да са в добри отношения с партньора;
- 5.2. Забавления – лъжат, че харесват забавленията и игрите, които партньорът харесва.

6. Лъжи по финансови въпроси

- 6.1. Лъжат за дохода си, наследства, странични доходи;
- 6.2. Лъжат за дълговете си;
- 6.3. Лъжат за спестяванията си.

7. Лъжи от несигурност

- 7.1. Лъжат за здравето си, годините си, килограмите си;
- 7.2. Ревност – лъжат, че не ревнуват, че не слухтят да научат нещо за партньора си;
- 7.3. Семейство и приятели – лъжат, че е по-добре да имаш семейство и приятели;
- 7.4. Любов и емоции – лъжат партньора си за чувствата си; крият, че са уязвими, уплашени или емоционално възбудени.

II. Социални лъжи - демагогия и пропаганда

Определение за демагогия (от гръцки *demos-хора и agogos- вода*)

Демагогията е политическа стратегия за спечелване и отстояване на политическата власт чрез обръщане към масовите стереотипи, чрез използване на страховете и очакванията на хората – обикновено чрез използване на емоционална риторика и пропаганда и често, като се експлоатират националистически и популистки теми.

Понятието често се използва в отрицателен смисъл. Политическите ни противници са демагози, а нашите политици са “хора от народа” или “държавници”.

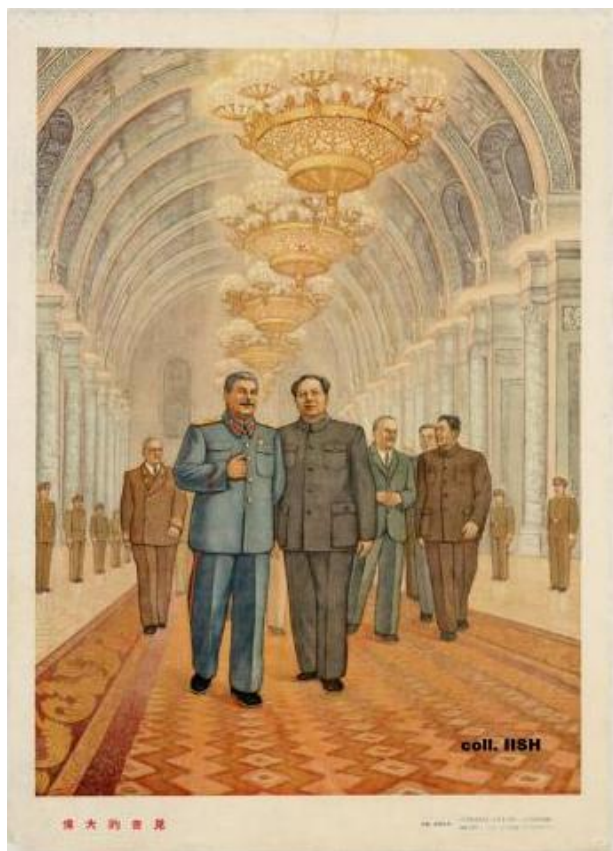
Демагогията рядко е само безсрамно лъжение. Опитните демагози наблягат само на определени теми и то по начин, при който един некритичен слушател ще стигне сам до желаното заключение. Вместо да използват откровени лъжи, те обикновено предпочитат да казват полуистини, да прикриват и изопачават, което е и същността на демагогията.

Пример от историята

Хитлер може да се разглежда като образец на демагог, постигащ успешно власт чрез обръщането към етническите и националистическите предразсъдъци на германците. Той също умело използва огорчението и объркването сред ветераните от Първата световна война - войната, която Германия загубва. Той директно обвинява за загубата на войната евреите и интелектуалците, които са групи, удобни за изкупителни жертви. По-нататък Хитлер укрепва своята власт чрез сплашване и страх, избивайки интелектуалците, германските дисиденти и евреите.

По същото време в Съветския съюз Сталин, който също е образец за демагог, използва комунистическата идеология, за да си осигури абсолютна власт. Той организира масов глад, безмилостно се разправя с опонентите си и избива цели народи. Преди Сталин терорът в Русия е въведен от Ленин.

По същият начин – с терор и демагогия, управлява Китай Мао Цзедун. Тези четирма най-големи демагози на ХХ-ти век са виновни за смъртта на милиони хора. Демагогията като социална лъжа е донесла на народите невероятни страдания, войни, разрушения и масова смърт.



Според класацията на германското списание "Билд", китайският диктатор Мао Цзедун е най-големият масов убиец на ХХ век.

Списъкът на тираните, отговорни за смъртта на над 130 млн. души, се основава на данни от Организацията за помощ на жертвите на политическата диктатура в Европа. На второ място е Сталин. Съветският диктатор носи отговорност за смъртта на 40 млн. души.

Като се вземе предвид, че "убийството на един човек е трагедия, а убийството на много хора е статистика", той вероятно е починал с чиста съвест, коментира "Билд", цитирайки известната мисъл на Ерих Мария Ремарк.

Едва трето място заема Хитлер, обвиняван за смъртта на 20 млн. души, включително геноцида на около 6 млн. евреи.

Китайският диктатор Чан Кайши е на четвърто място и е посочен като виновен за смъртта на 10 млн. души. Иронията е, че на Запад той е бил честван като един от лидерите на демократичната коалиция, прогонена от Мао на остров Тайван.

Следващ в списъка е Ленин с 4 млн. души на съвестта му. Авторите от "Билд" са поставили на десетото последно място в класацията маршал Йосип Броз Тито, който е погубил живота на 1 млн. души.





Голямата лъжа

Хитлер се приема за откривател на пропагандната техника, наречена от самия него "голямата лъжа".

В "Майн кампф", книга, която Хитлер написва през 1925 г., той заявява, че германците повярвали в загубата на Първата световна война още на бойните полета благодарение на пропагандната техника, използвана от евреите, които са били най-влиятелни в немската преса. Техниката, според него, се състои в това, да кажеш такава колосална

лъжа, че никой да не вярва, “че безсрамието да се изопачи истината може да бъде толкова голямо”. В книгата има следното изречение: ”Голямата лъжа винаги има силата на достоверността” .

В един доклад на американската служба по стратегическо планиране кратко и точно е описан подходът на Хитлер: “Неговите основни правила са: никога не оставяй публиката да се успокои; никога не признавай грешка или нещо лошо; никога не признавай, че може да има нещо добро в твоите врагове; никога не оставяй пространство за алтернативи; никога не приемай обвинения; концентрирай се върху един враг и го обвинявай за всичко лошо. Хората ще възприемат голямата лъжа по-лесно, отколкото малката и ако вие я повтаряте достатъчно често и дълго, рано или късно те ще повярват в нея.”

А ето какво пише самият Хитлер : “Всичко това е вдъхновено от принципа – който е правилен сам по себе си – че в голямата лъжа винаги има голям заряд на достоверност. Широките маси от нацията винаги по-лесно се корумпират на най-дълбокото ниво на тяхната емоционална природа, отколкото на съзнателно равнище.

И тук, на равнището на примитивната простота на техните умове, те са много по-готови да станат жертви на голямата лъжа, отколкото на малката, доколкото те често използват малки лъжи в дребни дела, но се срамуват да прибегват до големи заблуди. В техните глави никога няма да им хрумне да изфабрикуват колосална неистина, те не могат да повярват, че някой може да е толкова безочлив, че да изопачи тотално истината.

Даже когато има факти, които опровергават лъжата, те ще се съмняват в тях и ще продължават да мислят, че трябва да има някакво друго обяснение.

Огромната и безсрамна лъжа винаги остава следи след себе си дори когато е опровергана. Този факт е познат на всички експерти в лъженето на този свят и на всички, които конспирират в изкуството на лъжата. Те знаят много добре как да използват измамата за своите цели.” (Хитлер, Майн кампф, 134 стр.)

Методи на демагогията

Ще опишем накратко някои от най-използваните методи на демагогията.

1. Круши и портокали.

Смесване на несъвместими качества. Например “нашето правителство увеличи социалните разходи с 5 милиона лева, докато предишното ги беше увеличило само с 0,4%”.

1. Полуистина

Правене на изказвания, които са верни само в ограничен смисъл. Например: “Опозицията ни обвинява, че сме съкратили чуждестранната помощ, но в действителност ние сме я увеличили с 500 милиона долара”.

Естествено, не се съобщава размерът на инфлацията. Ако се вземе предвид инфлацията, помощта наистина е намалена.

3. Фалшива дилема

Твърди се, че има само две възможни мнения по даден въпрос. “Който не е с нас, е против нас!”, въпреки че може да има хора без мнение по позицията или с други, различни, но не и противоположни мнения.

4. Демонизация

Другите са смъртна заплаха. Често се използват неясни понятия, за да се определи опозиционната група и после тя да бъде стереотипизирана. Това позволява на демагога да преувеличи влиянието на групата и да предпише определени черти на всички индивиди в групата. (Всички роми са крадливи и мързеливи.)

Този метод позволява да се конструира фалшива дилема и да се опише опозиционната група като притежаваща ценностна система, противоположна на нашата.

5. Сламен човек

Да се твърди, че една грешна позиция е защитавана от опозицията и след това да се критикува опозицията.

6. Задаване на въпрос

Пита се защо опозицията има такова мнение по даден въпрос, въпреки че в действителност това не е мнение на опозицията.

Пропаганда

Има много общо между демагогията и пропагандата. Но ако демагогията се прилага основно в политиката, пропагандата е система от убеждаващи техники, която се прилага във всички области на живота.

Определение за пропаганда

Пропагандата е специфичен начин за изпращане на съобщение, което цели да повлияе върху мнението и поведението на хората, а не безпристрастно да даде информация. Обръщането към човешките емоции е най-явният пропаганден метод, но има и множество други по-изкусни и хитри форми.

Терминът “пропаганда” е взет от латинския и буквално означава “нещо, което трябва да се разпръсне” и не се е употребявал в смисъл на разпространение на заблуждаваща информация.

Едва след Първата и особено след Втората световна война, понятието се свързва с разбирането за нечестна политическа стратегия и добива отрицателен смисъл.

На равнището на индивида тя работи като самозаблуждение. Има различни видове пропаганда – културна, идеологическа, политическа, религиозна, икономическа, социологическа. Икономическата пропаганда е най-разпространена в пазарните общества.

Пропагандата използва същите техники, които се използват и в рекламата и публичен рилейшънс. Последните са всъщност пропаганда, която представя стоки или променя представите за организации, хора и марки.

Много изследвания са свързани с търсене на ефективни начини за пропаганда. Повечето от използваните техники са основани на логическите измами, доколкото пропагандата използва техники, които в нещо убеждават, без непременно да казват истината.

История

Пропаганда се асоциира с индоктринацията (идеологически възглед, наложен чрез повторение, а не чрез доказване) и чрез масовото сугестиране (внушение). Понятието пропаганда исторически възниква, за да означава дейността на мисионерите на католическата църква.

През 1662 г., малко след започване на Тридесетгодишната война, папа Грегори XV създава [*Congregatio de Propaganda Fide*](#) (Комитет за пропаганда на вярата), в който влизат католически кардинали и чието задължение било да надзират проповядването на вярата от мисионерите в некатолическите страни. Централното ръководство се е осъществявало от “Римската католическа свещена конгрегация за пропаганда на вярата” (*sacra congregatio christiano nomini propagando* или накратко, *propaganda fide*), а изпълнението по разпространението е било възложено на понтифициалните служби (териториални мисии), които отговаряли за разпространението на католицизма и регулирането на църковните дела в некатолическите страни.

Пропагандата днес

От църковния понятието навлиза и в светския живот и започва да се използва, за да се означат усилията на правителствата да убеждават гражданите в правилността на тяхната политиката, както и в усилията на политическите партии да убеждават гражданите в тяхната правота. С “пропаганда” започват да означават и всички опити на отделни индивиди или групи да прикриват истинските си интереси и намерения.

През 20-ти век понятието често се използва от създателите на индустрията на “пъблик рилейшънс”, но след Втората световна война, когато понятието “пропаганда” се свързва с нацистите, престават да го използват, поради отрицателните значения, с които се оказва натоварено.

Днес “никой” не прави пропаганда. С нея “се занимават” опонентите, политическите противници, конкуренцията, но не и “ние”.

Цели на пропагандата

Целите на пропагандата са да повлияе на мнението или поведението на хората, а не да съобщава никакви факти.

Например, пропагандата може да се използва, за да се осигури подкрепа или неприемане на някаква позиция, а не просто да се представи позицията. Или да се убедят хората да купуват дадена стока, вместо просто да бъдат информирани, че има такава стока на пазара. Това, което различава пропагандата от нормалната комуникация, е начинът, по който съобщението прави опит да промени мнението или поведението.

Пропагандата често представя нещата така, че да предизвика силни емоции, предлагайки нелогични (или интуитивни) отношения между концепциите или обектите. (Например, между добрата кола и хубавата жена.)



Антиевропейски шведски плакат по време на референдума от 2003 г. за присъединяване към ЕО.

Обръщенията към чувствата е най-явният и най-обикновен метод на пропаганда. Има и по-тънки и хитри методи.

Може да се използва привидно спонтанен спор на някоя тема, като в действителност той е внимателно режисиран, за да доведе аудиторията до желаните изводи. Подобна техника избягва предубеденото едностранно изказване и работи чрез фабрикуване на извод, който изглежда приемлив и явно истинен, така че аудиторията го приема като извод, който и тя самата би направила. Като се режисира дискусиата така, че се дава възможност да бъдат изказани различни мнения, в аудиторията се създава впечатлението за честен и балансиран обмен на мнения.

Посланията на съвременната пропаганда рядко са крещящо лъжливи. Но дори когато съобщението съдържа само истинска информация, то съдържа някакъв интерес и не представя цялостно и многостранно случая. Друга важна характеристика на пропагандата е силата. Пропагандата търси влияние чрез разпространение на съобщението на колкото е възможно повече места и колкото е възможно по-често. Така идеята се налага чрез повторение и изключва възприемането на алтернативни мнения.

Причината пропагандата да е разпространена така широко е, защото тя изпълнява различни социални цели и задоволява масови потребности, макар и покваряващи. Много институции като медиите, частният бизнес и правителствата са зависими от пропагандата и подхранват влиянието на пропагандната система, което помага тя да се изгражда и съществува.

Рекламите и пбблик рилейшънс са видове пропаганда, които представят комерчески стоки или променят отношението към организациите, но те бягат от отъждествяването им с пропагандата, която се свързва с представянето на идеи. Днес дори в политиката се предпочита да се говори за “политически маркетинг”, а не за пропаганда.

Пропагандата също има много общо с кампаниите на правителствата, имащи за цел насърчаването или потискането на определени поведения (като слагане на коланите в автомобилите, отказ от цигари, да не се хвърлят боклуци навсякъде и т.н.)

В пропагандата се използват брошури, плакати, филми, телевизионни и радио предавания, статии и съобщения в пресата, интернет, беседи, разговори лице в лице и т.н.

Пропагандата е обмислена фалшива и заблуждаваща информация, която подкрепя някаква, най-често политическа, кауза или интереса на тези, които са във властта. Пропагандата има за цел да промени възгледите на хората, разбиранията им по даден въпрос така, че да се променят тяхното поведение и техните очаквания. По този начин пропагандата действа като цензура, която постига целите си, не като дава информация, а като предпазва хората да се запознаят с критичната информация. Това, което отличава пропагандата от другите форми на убеждение, е желанието ѝ да промени хората и техните разбирания чрез измама и объркване, а не с убеждение и разяснение.

Техники за създаване на пропаганда

Много от техниките се основават на социалнопсихологически изследвания и на логически заблуди.



Италиански плакат от Втората световна война, използващ образа на Иисус, за да спечели поддръжка за фашистката кауза сред католическото население. Плакатът показва как черни американски войници оскверняват църква, за да засили расистките настроения.

1. Ad Hominem

Латинска фраза, означаваща “да атакуваш от името”, от човека. Успееш ли да дискредитираш човека, вече няма значение какво той казва.

Също така означава позоваване на авторитети – използване на авторитета на видни хора, за да подкрепиш изказването или тезата.

2. Използване на страха

Например, Гьобелс използва книгата на Теодор Кауфман «Германия трябва да бъде унищожена», за да обвини съюзниците, че искат да унищожат германците.

3. Обръщане към предразсъдъците

4. Argumentum ad nauseam

Безкрайно повторение. Ако една идея се повтаря достатъчно дълго, тя става истина. Работи добре, когато медиите са контролирани и нямат опоненти.

5. Bandwagon

Спечелилата страна. Целта е да се убеди аудиторията, че тезата се споделя от всички и най-добре е да се върви с победителя.

- **Неизбежна победа** – канят се тези, които още не са се присъединили към печелившите, да го направят. Да се присъединиш е най-доброто нещо, което можеш да направиш.

- **Присъедини се към тълпата** – Техниката подкрепя природното желание на хората да бъдат заедно с другите. Да убедиш, че става въпрос за едно неудържимо масово движение и най-доброто е да се присъединиш към него.

6. Черно и бяло

Да представиш нещата така, като че ли има два възможни избора и да посочиш кой е по-добрият (“Или ще си скапете мотора на колата, или ще използвате нашата марка машинно масло”- цитат от реклама.)

7. Обикновеният човек

Този подход изисква да убедиш хората, че пропагандираната позиция отразява здравия разум на хората. Пропагандата използва обикновен език и маниери, дрехи и т.н., за да се идентифицира с обикновения гражданин.

8. Демонизиране на врага

Да покажеш даден обект или идея като вражеска чрез фалшиви обвинения;

9. Директна заповед

Техниката се надява да упрости процеса на вземане на решение. Пропагандистът използва образи и думи, с които да убеди аудиторията, какво действие да предприеме, елиминирайки всеки друг възможен избор. Могат да се използват авторитети, въпреки че не е задължително

10. Еуфория

Използване на даден случай, който да предизвика еуфория или щастие вместо тъга, или използване на добро събитие, което да покрие лошото. Или създаване на празнично събитие, с надеждата да се укрепи морала. Еуфорията може да се използва, за да се отклони вниманието от неприятните чувства чрез празници, паради и манифестации.





11. Фалшифициране на информацията

Създаване или премахване на информация с цел да се фалшифицират събитията. Загубената битка да се представи като победа. Често за тази цел се използва псевдонауката.

12. Развяване на знамена

Опит да се оправдае една акция като по-патриотична или че е от полза за нацията, страната, групата. Чувствата на патриотизъм, които тази техника се опитва да възбуди, могат да премахнат изцяло способността на някого да разсъждава рационално върху събитията.



13. Блестящи обобщения

Това са емоционално възбуждащи думи, употребени за стока или идея, но които не представят конкретни аргументи или анализи.

14. Умишлена неяснота

Обобщенията са неясни по начин, който да подпомогне аудиторията сама да стигне до желаните обобщения. Аудиторията се подвежда с неясни фрази, твърдения без доказателства или с опити уж да се насърчи тяхната разумност и способност да правят изводи. Хората се ангажират в интерпретации, вместо да им се представи една ясна идея. Създава се чувството, че няма пропаганда.



15. Спечелване на неодобрение ([Reductio ad Hitlerum](#))

Техниката се използва, за да убеди аудиторията, че една идея или нагласа се споделя от група, която аудиторията мрази или от която се страхува, или с която се намира в конкуренция. Когато групата разбере, че тази идея или политика се споделя от група,

оценявана като разрушителна или достойна за презрение, то аудиторията може да реши да промени своята оригинална позиция.

16. Пределно опростяване

Предлагат се прости решения на сложни социални, икономически или военни проблеми.



17. Цитиране извън контекста

Избирателно редактиране на документи, което променя смисъла им. Исторически и политически документи често се «поправят» по този начин, фактически се преправят.

18. Рационализации

Индивидите и групите могат да използват удобни обобщения, за да оправдаят спорни действия и вярвания. Някакви приятни фрази или неясни изказвания често се използват за оправдание на съмнителни вярвания и нагласи.

19. “Пушена херинга”

Съобщаване на данни, които всъщност нямат отношение към спорната тема, но които имат претенцията да доказват защитаваната теза.

20. Изкупителна жертва

Отправяне на обвинения към групи или индивиди, които в действителност нямат вина за случилото се. Отклоняване на вниманието от действителното решаване на проблема, настройване на аудиторията срещу изкупителната жертва и създаване чувство за вина в набедената група /личност/.

21. Лозунги.

Лозунгът е кратка, стряскаща фраза, която включва етиктиране и стереотипизиране. Лозунгите могат да мобилизират хората, да подкрепят дадена кауза, като разчитат на емоционалността на обръщението.





Лозунги от епохата на социализма.

- Замърсеното тяло поддържа духа неспокоен.
(Надпис в обществена баня)
- Хигиенизацията е враг на бактериологическата диверсия.
- Въшката е най-опасен враг на родината.
Унищожавайте я!
- Мечката се мие, чисти в потоците сребристи.
Има ли за тебе пречка да постъпваш като мечка?!
(От агитационен плакат за чистотата)
- Не слагай чужди тела в устата си!
- Събличай се бързо, и други чакат след теб!
- Другарю, помни, че всяка изгубена минута струва 0.05 стотинки.
- Българско значи висококачествено, а тополовградско - отлично.
- На партията - вярност, на народа - чиста вода.
(Надпис в служба "Водоснабдяване и канализация")



- Човекът е главна фигура в животновъдството.
 - Да живее българо-съветската дружба между народите!
 - Да живее международното положение!
 - Дружбата между хората ражда криле на същите.
 - Всяка ръка на крак!
 - Да строим социализма с подръчни средства!
 - Всеки палет готова продукция - гвоздей в леглото на империалистите.
- (Лозунг в консервен завод)*
- Всяко яйце - бомба, всяка кокошка - летяща крепост срещу агресорите!
- (Лозунг в птицеферма)*
- След глад и мизерия настъпи тежка индустриализация.
 - 25 години народна власт - 25 години цирк.
- (Светлинен надпис над купола на цирка)*
- Цехът за бързи услуги е дело на партията.
 - Комунизмът е неизбежен.



- Повече камъни за народа.
(Надпис в каменна кариера)
- Студенти, икономисвайте отпадъците! Те са за вас.
(Лозунг в студентски стол)
- Граждани, гответе се за отпадъци!
(Лозунг на кампания за събиране на вторични суровини)
- При директора се влиза само по голяма нужда!
(Надпис на вратата на директорски кабинет)
- Рейгън - враг номер едно на тутраканска селищна система!
(Лозунг на входа на град Тутракан)
- Да живее 10-и септември, ден на народната милиция - единствена опора на народната власт!
(В участък)
- С всички сили - пет за четири!
(Петилетката - за четири години)
- Всеки кооператор - свиня! Всеки комунист - две!
(Животновъдна кампания)
- Повече кожи за Партията!
(Лозунг на кожарска фабрика за 9-и септември)
- Всеки буркан компот - юмрук в лицето на империализма!
(В консервния завод в Пазарджик)



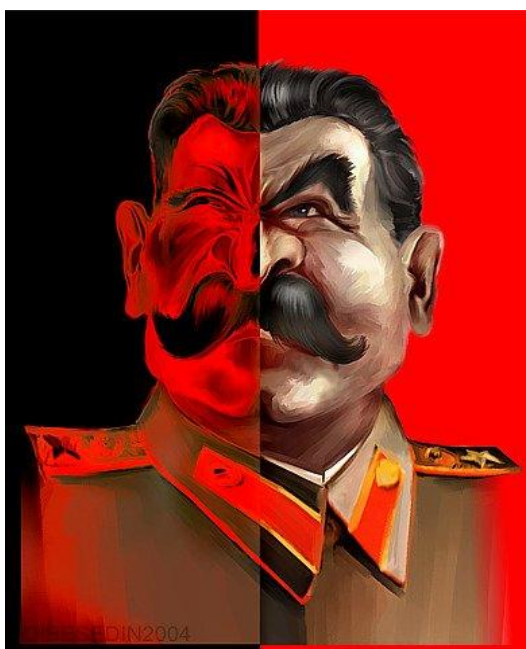
- Всяко кебапче - куршум в сражението срещу световния империализъм!
- *(В кебапчийница)*
- Да влезем в комунизма с лъснати обувки!
- Да живее СССР - вечният строител на социализма!
- Да не оставим нито един пациент да умре без лекарска помощ!
- (Лозунг от социалистическа болница)*
- Да не оставим неодрасана слива в нашето село!
- Който не познава Сибир, не познава СССР!
- (Лозунг от "Интурист")*
- Милицията принадлежи на народа и народът принадлежи на милицията.
- Всички комунисти - под земята!
- (Лозунг в мина)*
- СССР - родина на всички безотечественици!
- (Надпис край жп линия)*
- Един допуснат брак - беда за целия колектив!
- Мирният атом - във всеки дом!
- ("Работническо дело", 1974 г., по повод откриването на 1-ви блок на АЕЦ "Козлодуй")*
- Здрав дух в здраво комунистическо тяло!
- (Лозунг на стадиона в гр. Несебър)*
- 25 ПОБЕДНИ ГОДИНИ обикновен локум
- (Надпис на опаковки локум)*
- 20 години плодотворна размяна на циркови номера между СССР и България!
- (Лозунг в цирка)*
- Всички луди - на борба за мир!
- (Агиттабло в лудница)*

- Радващи успехи (Заглавие, което на няколко пъти се появи в "Работническо дело")
- Селянино, изми ли си яйцата!

И нека не забравяме, че улица "Път към комунизма" в София извеждаше точно срещу един от входовете на Централните гробища.

22. Стереотипизиране. (Етикиране)

Техниката се стреми да създаде предрасъдъци в аудиторията, като етикира обектите на пропагандната кампания като заплашителни, заслужаващи да бъдат мразени, ненавиждани, смешни или просто нежелателни или обратно: американците винаги са агресори, империалисти, тъпи и мръсни каубои; съветският човек е брат, спасител, герой, богатир и т.н.



23. Свидетелства

Цитати в или извън контекста, които трябва да свидетелстват за правилността или погрешността на дадена кауза, идея, действие или програма. Експлоатира се авторитетът на видни обществени фигури, учени, писатели, артисти. Респектът, който хората изпитват към тези личности, се прехвърля върху защитаваната позиция. Аудиторията също се идентифицира с тези личности.

24. Трансфер (Асоциация)

Техника на прехвърляне на положителни или отрицателни качества от едни личности, групи, организации към други. Така другите стават по приемливи или по-дискредитирани. При тази техника често се използват символи. Например, диктаторът се снима на фона на националното знаме, за да бъде свързан с нацията.

25. Неофициално допускане

Когато пропагандистът предполага, че дадено изказване няма да вдъхне доверие, ако бъде официално изказано.

26. Добродетелни думи

Това са думи от ценностната система на аудиторията, които се възприемат винаги положително. Наприме **мир, щастие, любов, сигурност, мъдро ръководство, свобода, сполука** и т.н.

* * *

След като се запознах с теориите за лъжата, студентите проведоха емпирично изследване на своите колеги на тема “лъжата”. Нека разгледаме резултатите от изследването.

ЛЪЖАТА

В изследването искахме да видим как студентите се отнасят към персоналните и социални лъжи, кои лъжи приемат като морално допустими и кои осъждат, кога, колко и за какво лъжат.

Бяха анкетирани 148 студенти от НБУ, от които 42,6% мъже и 56,8% жени на възраст от 18 до 23 години.

Парадоксът на лъжата

Таблица № 1 Лъжете ли?

	Брой	Процент
да	128	86,5
не	20	13,5
Общо	148	100,0

Графика № 1 Лъжете ли?

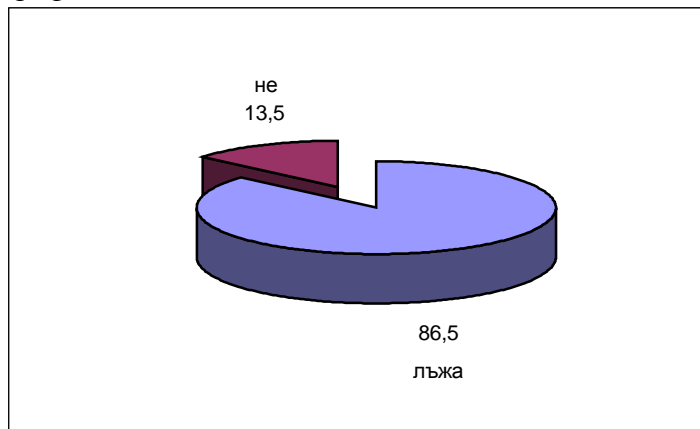


Таблица № 2 Излъгахте ли на предишния въпрос?

да	3	2,0
не	145	98,0
Общо	148	100,0

Графика № 2 Излъгахте ли на предишния въпрос?



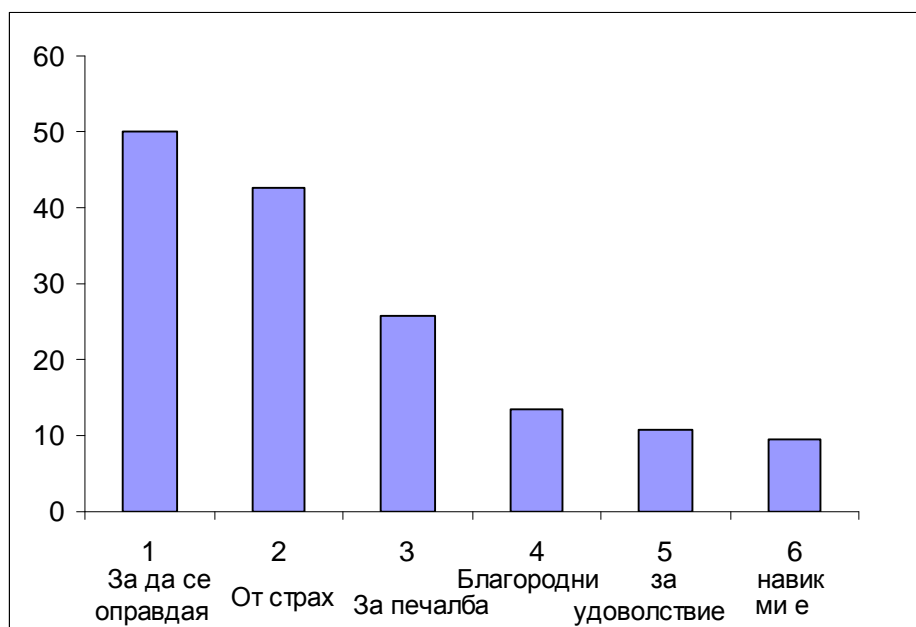
Още първите два въпроса ни сблъскват с парадокса на лъжата. Два процента от анкетираните си признават, че са излъгали, казвайки, че не лъжат. Парадоксите обаче продължават по цялото изследване. Първо 13,5% твърдят, че не лъжат. После 2% от тях си признават за лъжата и после на въпроса “какво ги подтиква да лъжат” само 8,1% твърдят, че не лъжат. В зависимост от това, колко неудобен е за тях даден въпрос, анкетираните ще признават или ще отричат, че лъжат. Това още един път показва, че за нас хората представите ни за лъжа и истина са доста разтегливи.

Причини за лъжене

Таблица № 3 Какво ви подтиква да лъжете?

1	За да се оправдая	50.0
2.	Страх от нещо	42.6
3	За да спечеля нещо	25.7
4	Желание за благородни лъжи	13,5
5	За удоволствие	10.9
6	Навик ми е	9.5
7	Не лъжа	8.1
8	Желание да лъжа преподавателите	0.7
9	Желание да украсявам истории	0.7
10	За да спестя притеснения	0.7
11	За да не обидя някого	0.7
12	Лъжа, за да живея	0.7
13	За да спася някого	0.7
14	За да нараня някого	0.7
15	За да обясня нещо на детето си	0.7

Графика № 3 Причини за лъжене



В съгласие с психологическите обяснения за лъжата най-често срещаната причина за лъжене е страхът. Тъй като към процента на тези, които са посочили направо като една от причините страха, можем напълно правомерно да прибавим и процентите на отговорилите, че лъжат, за да се оправдаят, то излиза, че при 92,6% най-често срещаната причина да излъжат е страхът. При това 9,5% лъжат по навик, тоест те са компулсивни лъжци.

Следващата причина за лъжене е интересът. Освен когато се страхуват, хората лъжат и за да спечелят нещо 25.7%.

Друга причина, която изтъкват анкетираните, е желанието да помогнат с благородни лъжи - 13,5% и една друга често срещана причина е лъженето за удоволствие – 10,9%.

Най-често излъганите

Таблица № 4 Кого лъжат най. често?

Най-често		
1	Непознати	14.2
2.	Любимата/любимия	13.5
3	Родителите ми	11.5
4	Колегите ми	6.1
5	Приятелите ми	3.4
6	Други	0.7
7	Не лъжа	6.8

Графика № 4 Кого лъжат най-често?

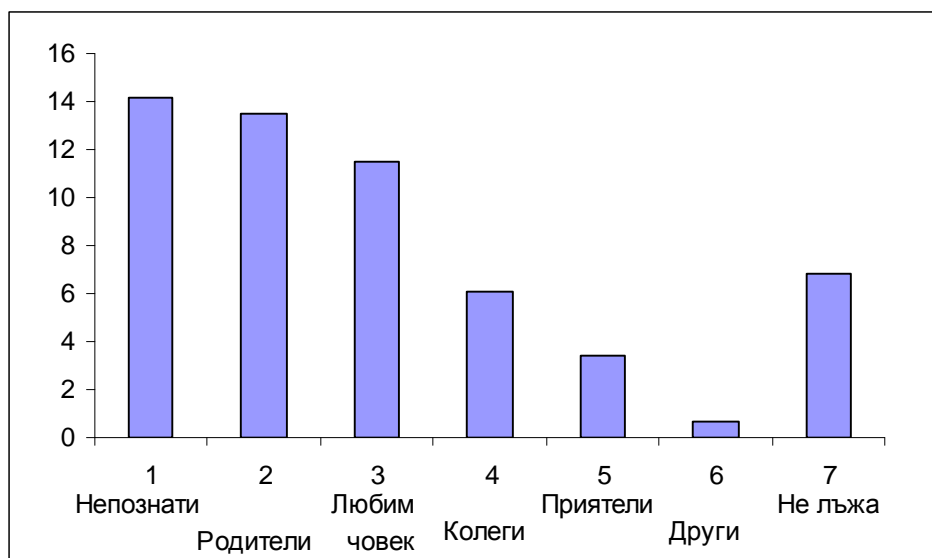


Таблица № 5 Кого лъжат често?

Често	Честота
1. Непознати	17.6
2. Родителите ми	8.1
3. Любимата/любимия	6.1
4. Колегите ми	4.1
5. Приятелите ми	2.7
6. Други	1.4
7. Не лъжа	6.8

Графика № 5 Кого лъжат често?

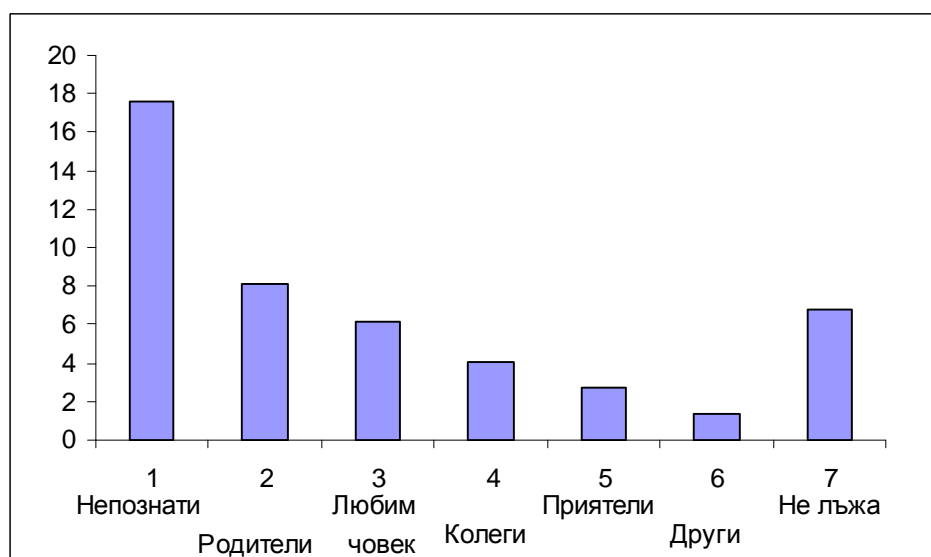


Таблица № 6 Кого лъжат рядко?

Рядко		
1	Непознати	29.7
2.	Любимата/любимия	48.6
3	Колегите ми	51.4
4	Приятелите ми	57.4
5	Родителите ми	64.2
6	Други	2.7
7	Не лъжа	6.8

Графика № 6 Лъжат рядко.

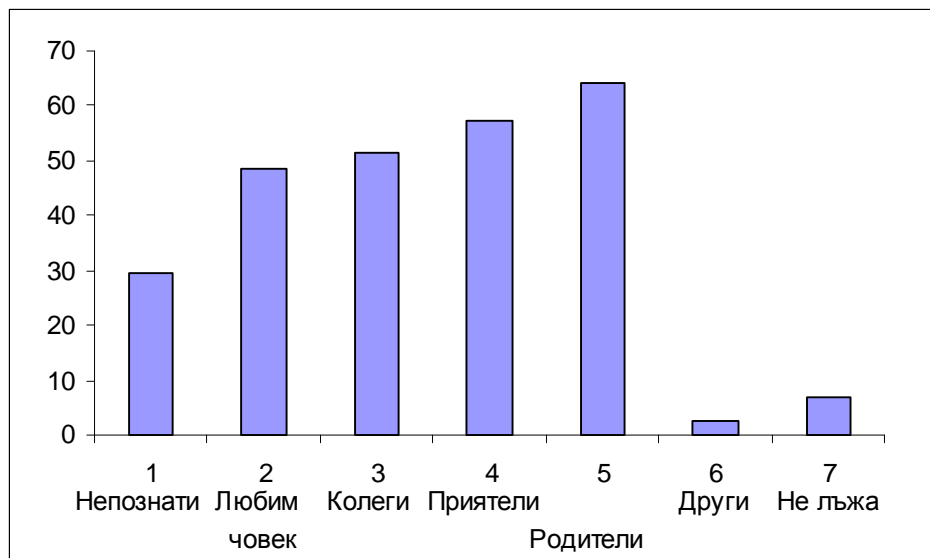
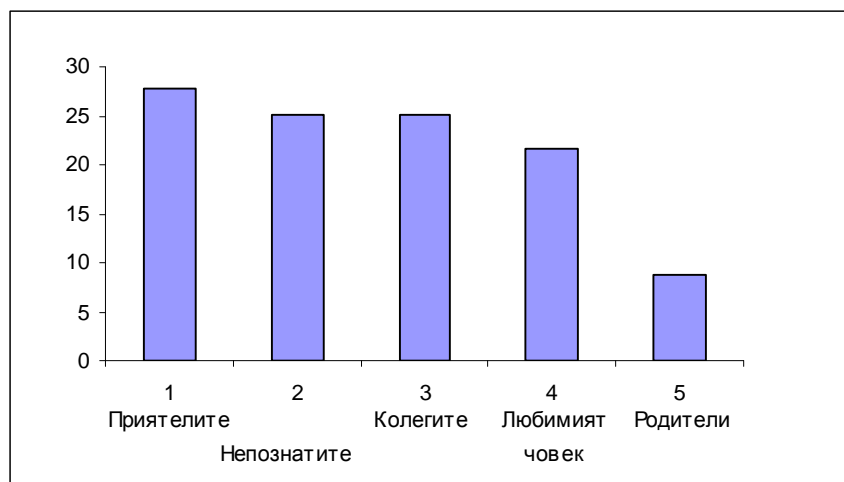


Таблица № 7 Кого никога не лъжат?

Никога		
1	Приятелите	27.7
2.	Непознати	25.0
3	Колегите	25.0
4	Любимата/любимия	21.6
5	Родителите	8.8

Графика № 7 Кого никога не лъжат?



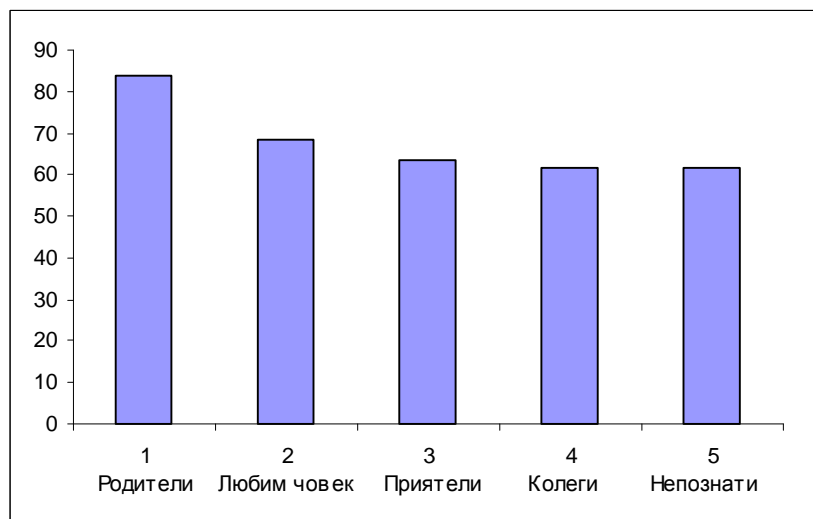
Най-малко лъгани се оказват приятелите, (никога не ги лъжат 27,7%), после непознатите и колегите. Не лъжат никога любимите си 21,6%, а родителите си само 8,8%.

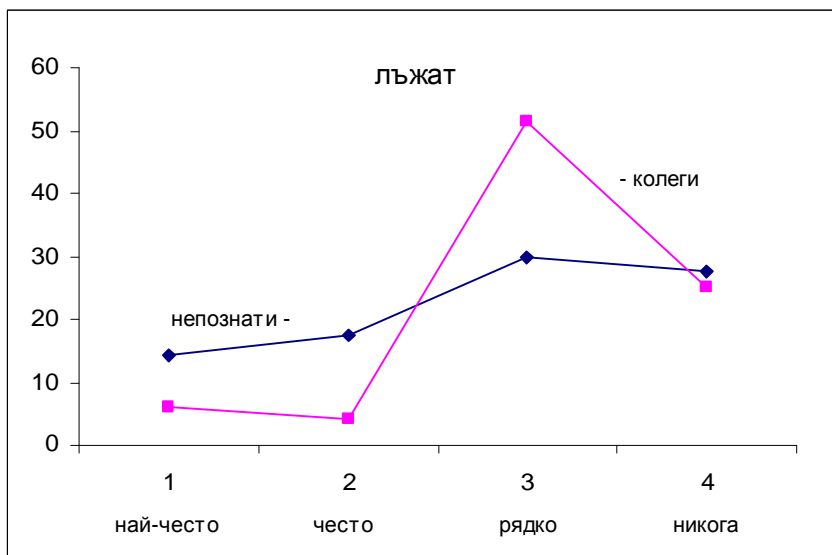
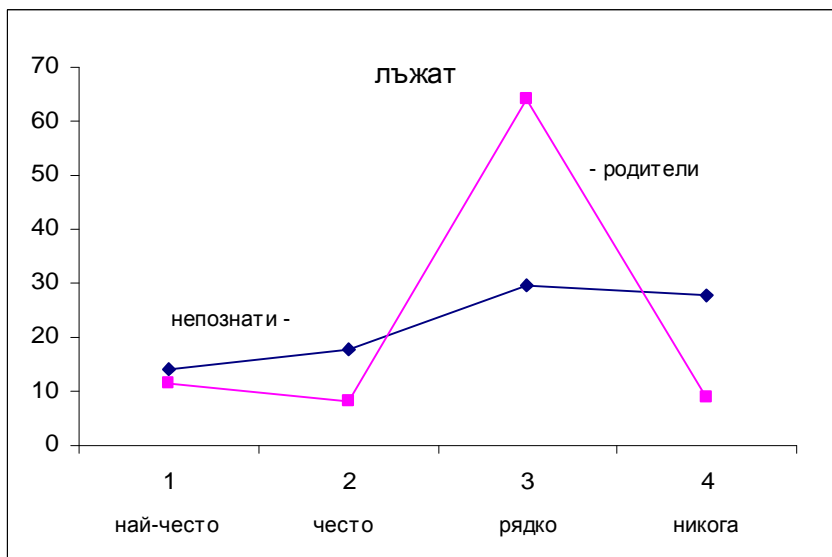
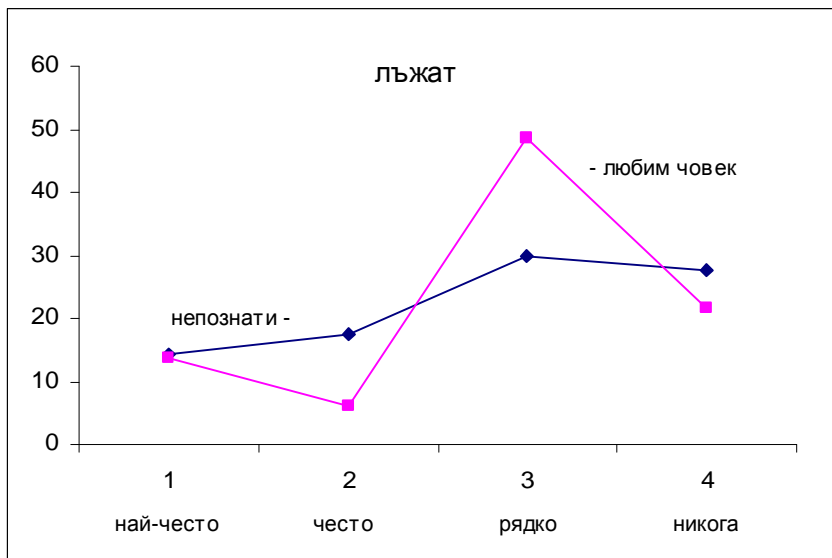
Ако обобщим резултатите на отговорите кого лъжат най-често, често, рядко и никога, получава се това, което твърди и теорията. Най-много лъжем най-близките си хора. С тях общуваме най-често. Те най-често са източник на комфорт, но и на дискомфорт и те най-често ни поставят изисквания, които не можем или не желаем да изпълним.

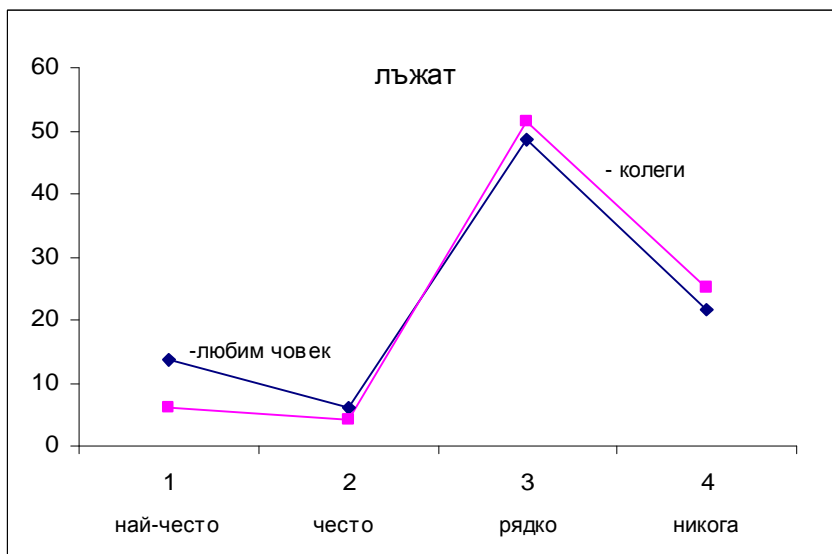
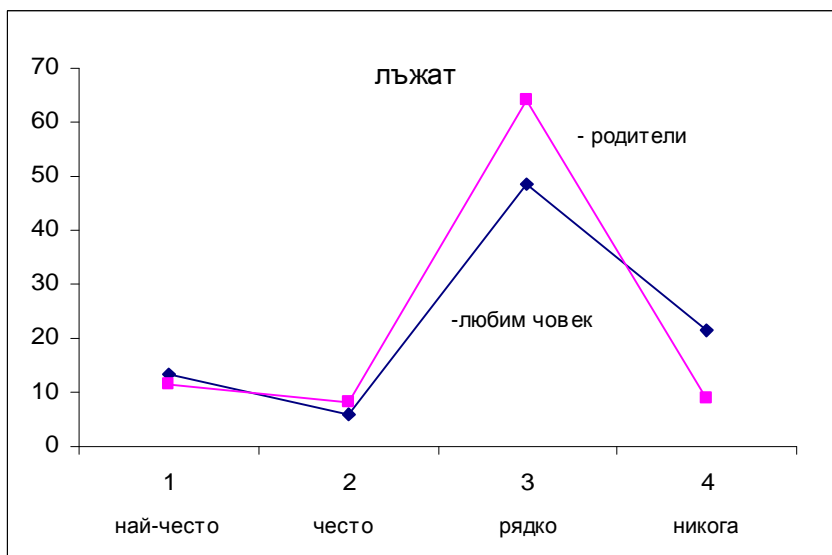
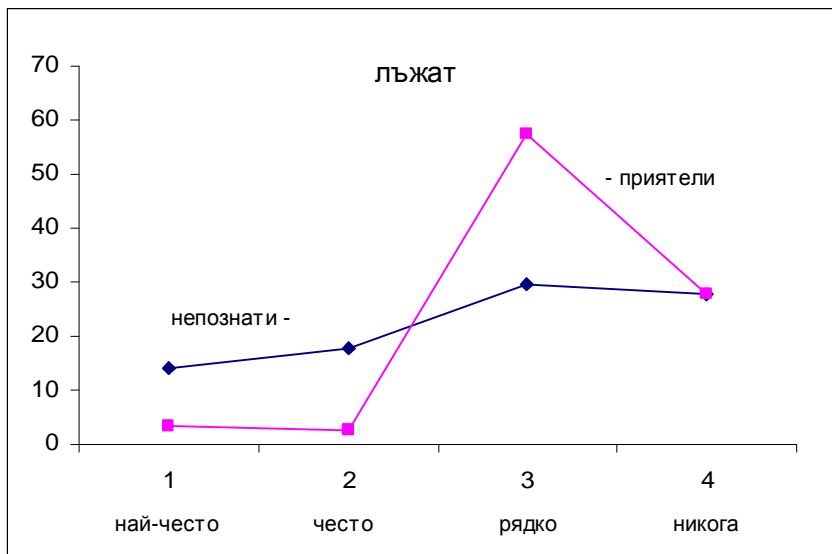
Таблица № 8 Кого лъжат най-много?

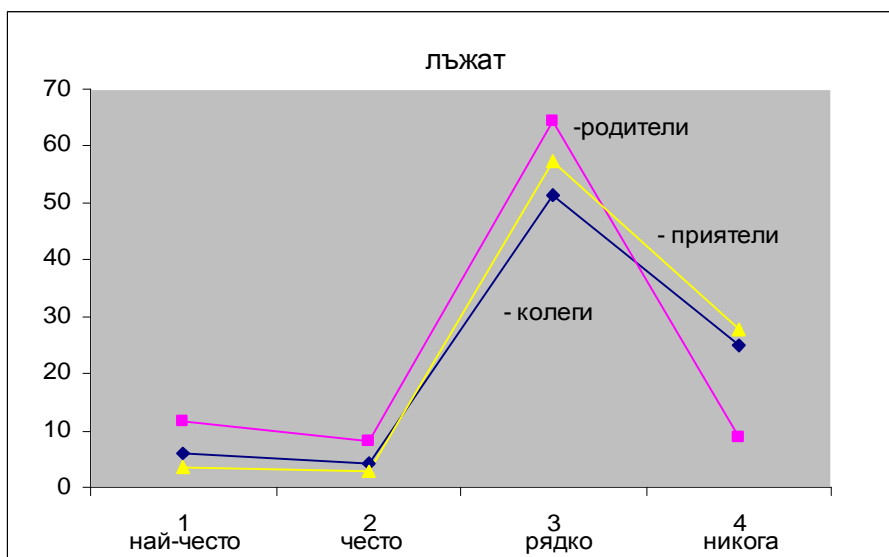
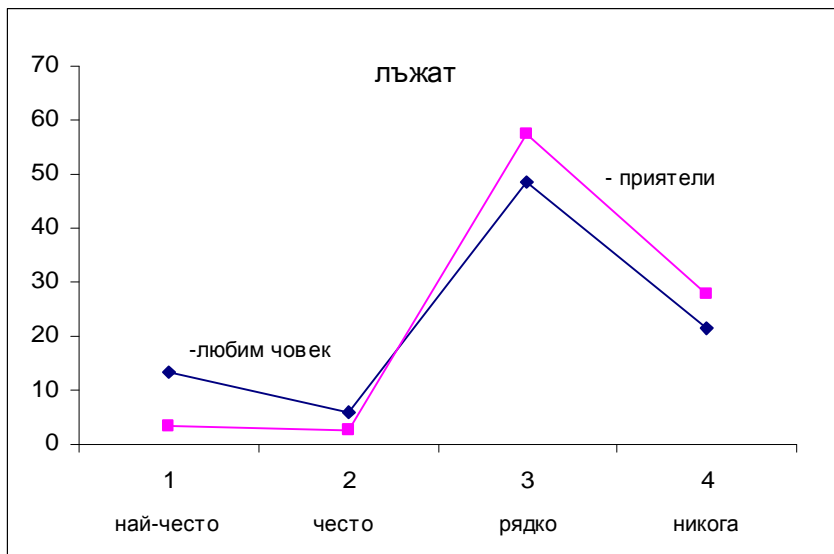
1	Родителите	83.8
2.	Любимата/любимия	68.2
3	Приятелите	63.5
4	Колегите	61.6
5	Непознати	61.5

Графика № 8 Кого лъжат най-много?









Лъжата, която прощават

Таблица № 9 Коя лъжа бихте простили?

1	лъжа, която спасява човешки живот.	87,8
2.	лъжа, която скрива жестока истина от другия	52.0
3	лъжа, която украсява някаква история	39.2
4	лъжа, която доставя удоволствие на другия	28.4
5	лъжа, за да получи по-добра работа	23.1
6	търговска лъжа	19.6
7	данъчна лъжа	14.9
8	лъжа, за да се спечели любовта на другия	10.8
9	лъжа, която прави индивида по-значим	10.8
10	лъжа, за да получиш политическа власт	4.7
11	за да не бъде наранен някой	0.7
12	не мога да простя лъжа, каквато и да е тя	0.7

Естествено, най-голям процент прощават благородните лъжи и литературните, но не е малък и процентът на оправдаващите търговските и данъчните лъжи, както и лъжите за намиране на работа, придобиване на власт или друга облага.

Какво да се прави? В нас са живи и бай Ганьо, с неговото търсене на келепира, и Андрешко, третиращ реда и закона като “врата у поле – кой е луд, он че мине през ней”.

Само 0,7% от анкетираният стоят на твърди кантиански позиции и отхвърлят лъжата, каквато и да е тя.

По-големите лъжци

Според студентите жените лъжат повече, въпреки че близо половината не страдат от предрасъдъци спрямо пола и демократично твърдят, че разлика няма.

Таблица № 14 Кои лъжат повече, мъжете или жените?

1	Няма разлика	47.3
2	Жените	26.4
3	Мъжете	12.2
4	Не мога да преценя	14.2

За горния резултат заслугата е на мъжете, тъй като 42,9% от тях са отговорили, че жените лъжат повече, докато само 15,5% от жените са отговорили, че мъжете лъжат повече. (Виж приложението)

Графика № 14 Кои лъжат повече /мъже, жени/?

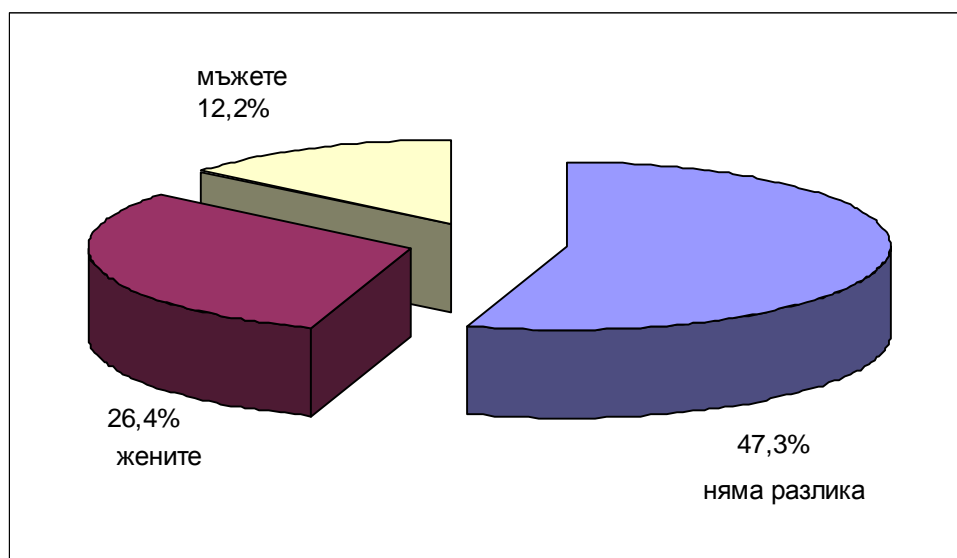
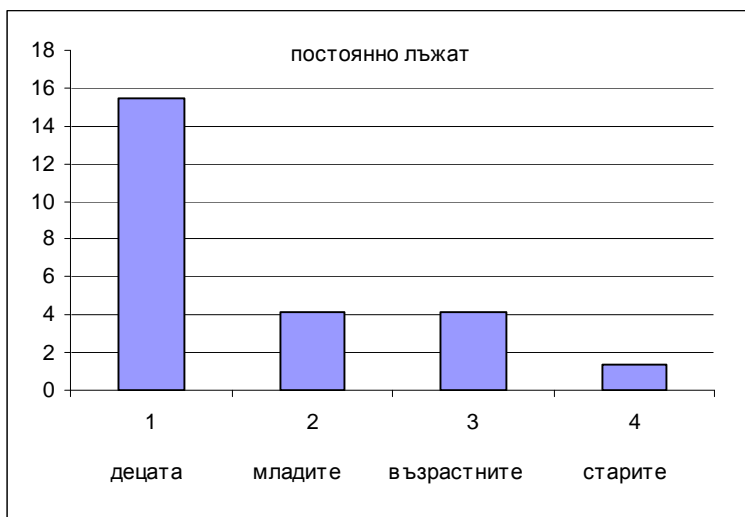


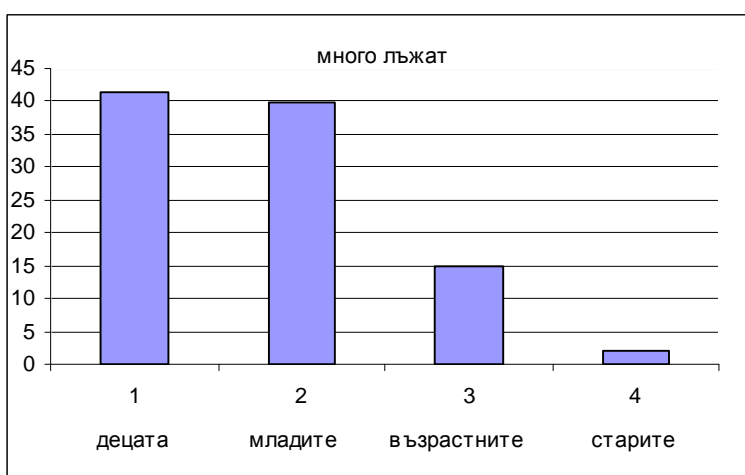
Таблица № 15 Кои лъжат повече?
Постоянно лъжат

Децата	15.5
Младите	4.1
Възрастните	4.1
Старите	1.4

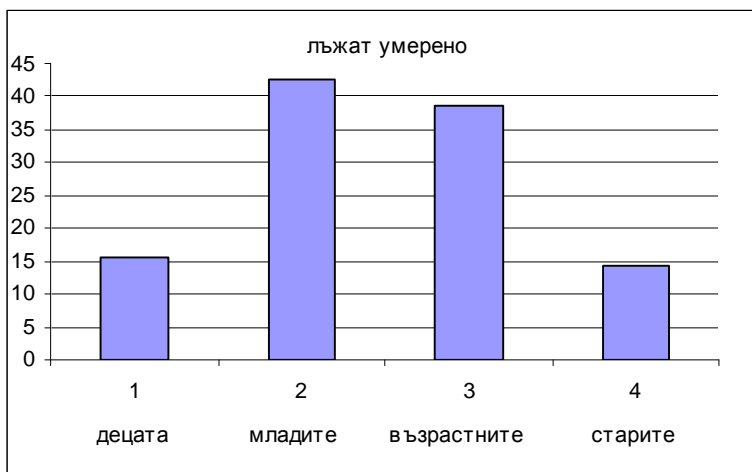


Много лъжат

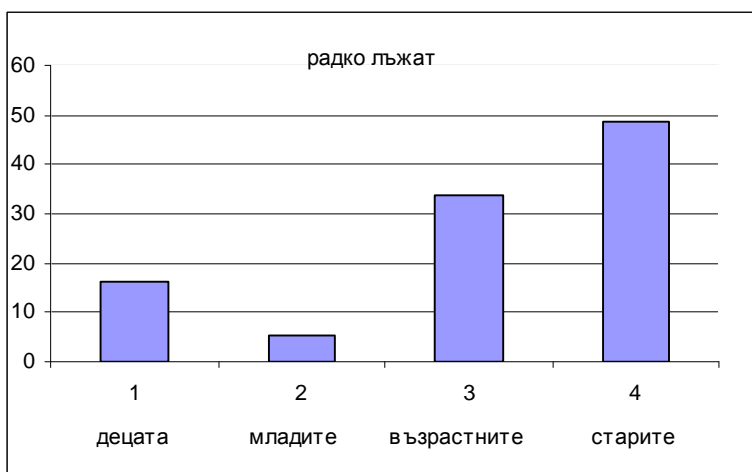
1	Децата	41.2
2	Младите	39.9
3	Възрастните	14.9
4	Старите	2.0



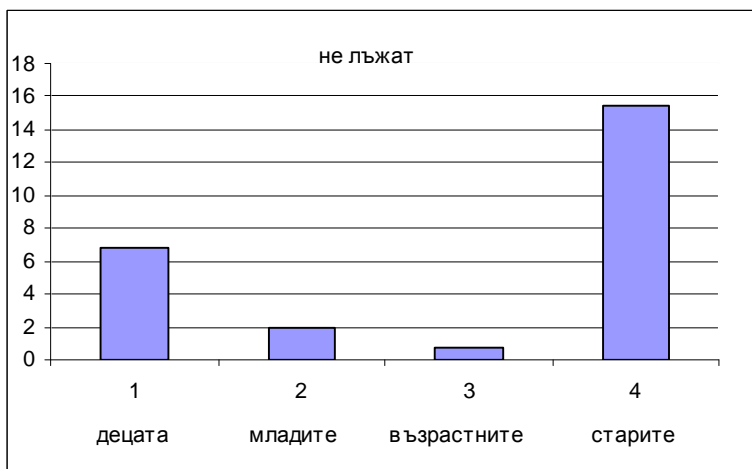
1	Лъжат умерено	
2	Децата	15.5
3	Младите	42.6
4	Възрастните	38.5
	Старите	2.0



Рядко лъжат		
1	Децата	16.2
2	Младите	5.4
3	Възрастните	33.8
4	Старите	48.6

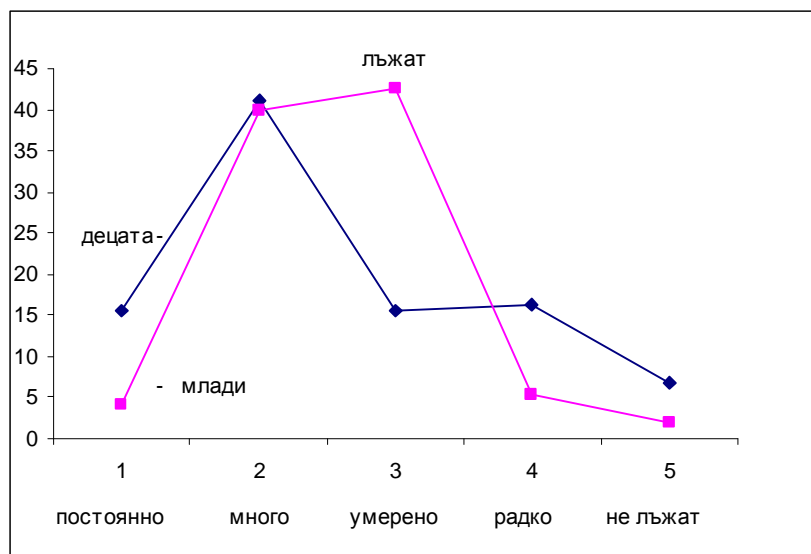


Не лъжат		
1	Децата	6.8
2	Възрастните	2.0
3	Младите	0.7
4	Старите	15.5

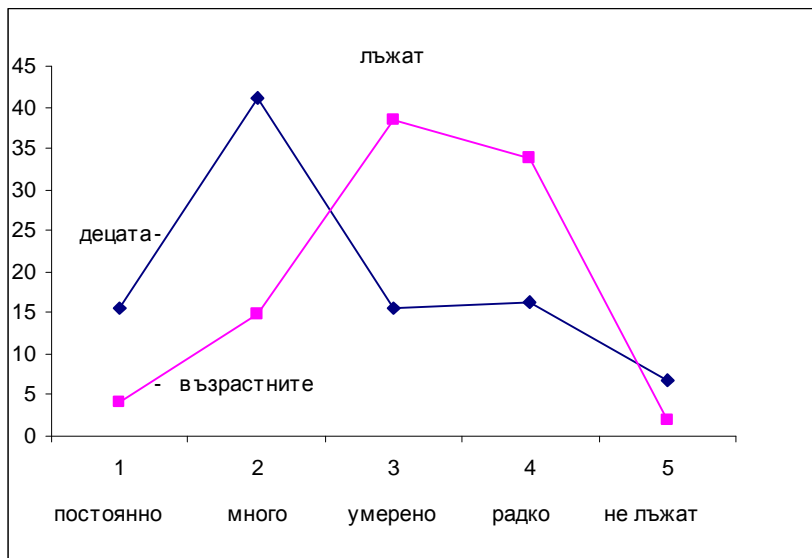


Децата		
1	Постоянно лъжат	15.5
2	Много лъжат	41.2
3	Лъжат умерено	15.5
4	Рядко лъжат	16.2
5	Не лъжат	6.8
	Общо	
Младите		
1	Постоянно лъжат	4.1
2	Много лъжат	39.9
3	Лъжат умерено	42.6
4	Рядко лъжат	5.4
5	Не лъжат	2.0
	Общо	
Възрастните		
1	Постоянно лъжат	4.1
2	Много лъжат	14.9
3	Лъжат умерено	38.5
4	Рядко лъжат	33.8
5	Не лъжат	2.0
	Общо	
Старите		
1	Постоянно лъжат	1.4
2	Много лъжат	2.0
3	Лъжат умерено	2.0
4	Рядко лъжат	48.6
5	Не лъжат	15.5
	Общо	

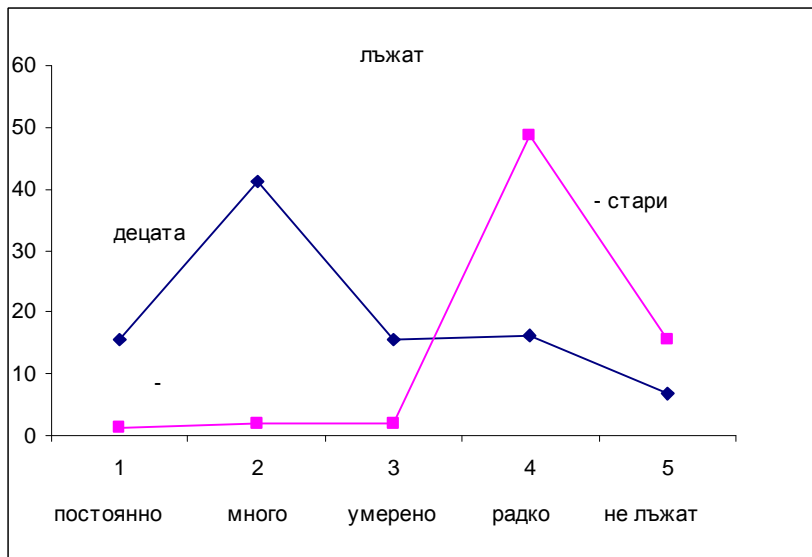
Сравнение – деца/млади



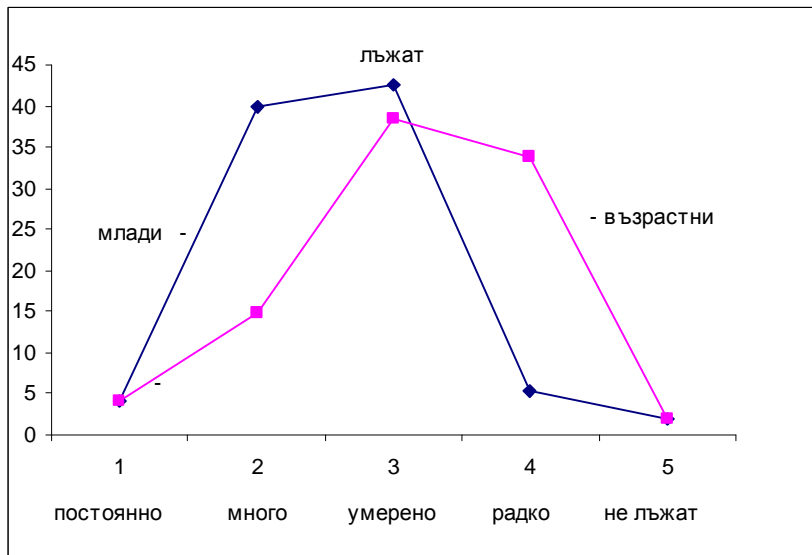
Сравнение – деца/възрастни



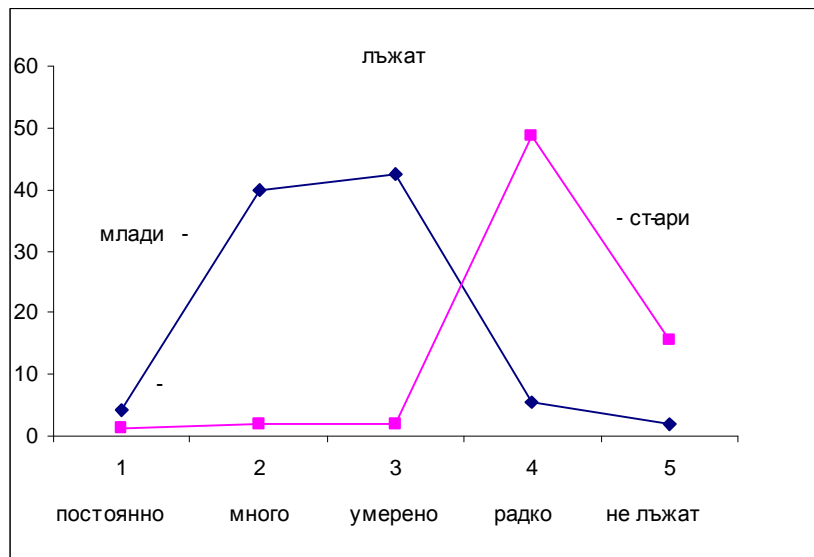
Сравнение – деца/ стари



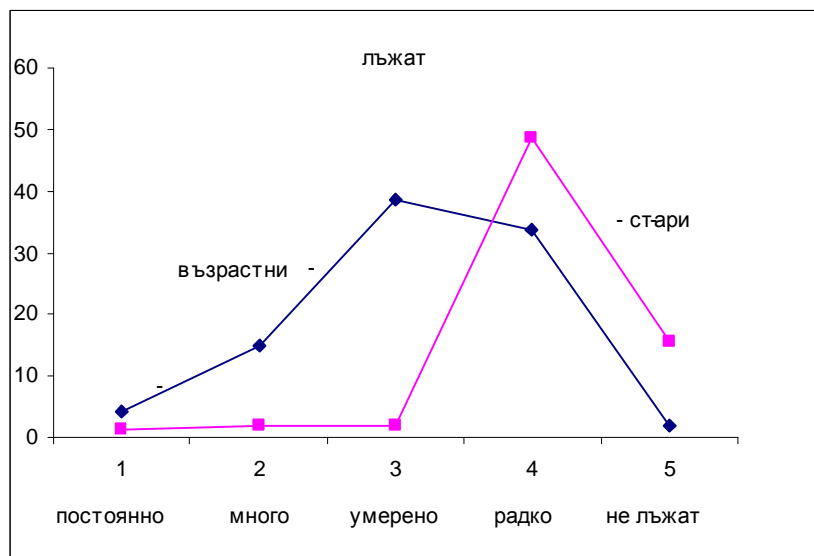
Сравнение – млади/възрастни



Сравнение – млади/стари



Сравнение – възрастни/стари

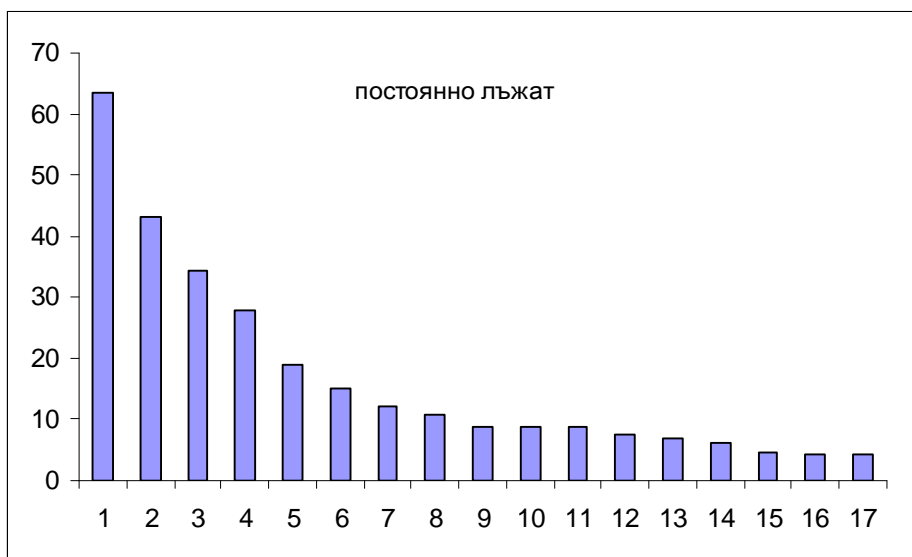


Студентите са убедени, че с напредването на възрастта, лъженето намалява. Наистина, с възрастта намалява натискът от страна на родителите. Любовните отношения стават не толкова комплицирани и така намаляват и мотивите за лъжене. Натрупаният житейски опит отстранява множество от причините за страх, особено за ирационалните страхове, които доминират в детството и в младежките години.

Професии и лъжи

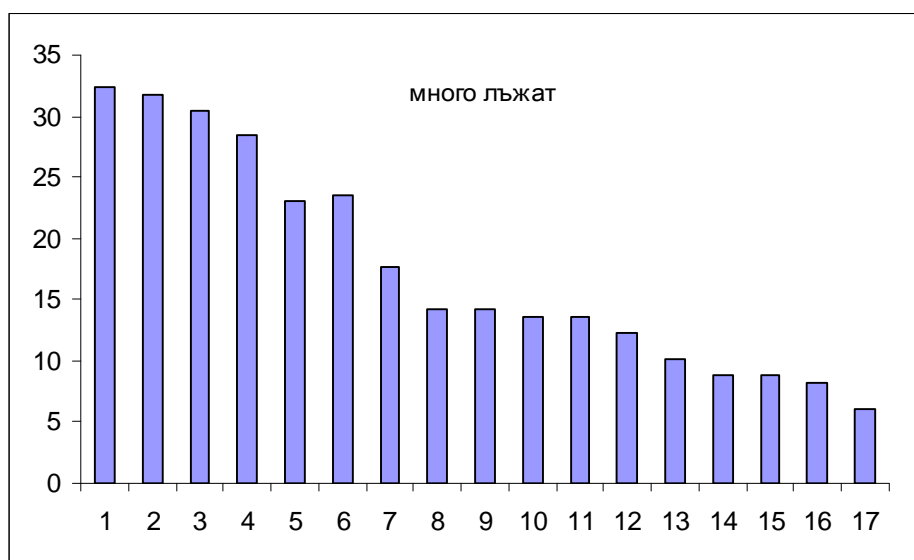
Как професията влияе върху лъженето?

	Постоянно лъжат	
1	Политици	63.5
2	Търговци	43.2
3	Юристи	34,5
4	Журналисти	27.7
5	Сервитьори	18.9
6	Шофьори	14.9
7	Индустриалци	12.2
8	Селяни	10.8
9	Военни	8.8
10	Свещеници	8.8
11	Социолози	8.8
12	Работници	7.4
13	Преподаватели	6.8
14	Студенти	6.1
15	Лекари	4.7
16	Учени	4.1
17	Моряци	4.1
18	Не мога да преценя	6.1

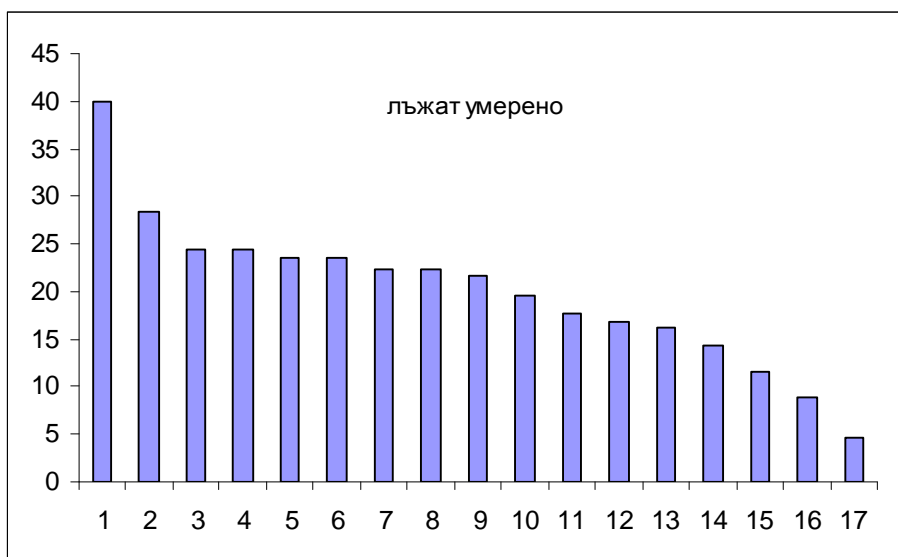


	Много лъжат	
1	Търговци	32.4
2	Сервитьори	31.8
3	Журналисти	30.4
4	Студенти	28,4
5	Юристи	23.0
6	Шофьори	23.6
7	Политици	17.6

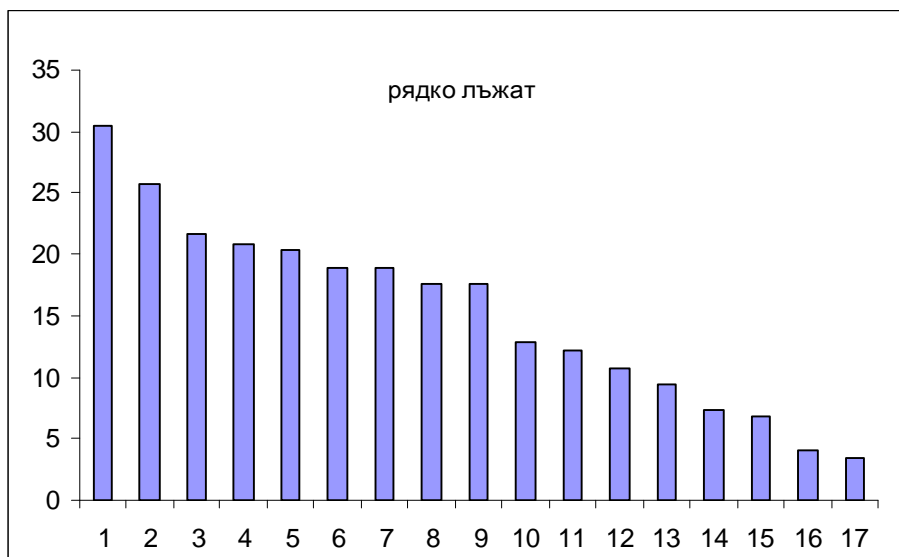
8	Лекари	14.2
9	Работници	14.2
10	Индустриалци	13.5
11	Социолози	13,5
12	Военни	12.2
13	Селяни	10.1
14	Преподаватели	8.8
15	Свещеници	8.8
16	Учени	8.1
17	Моряци	6.1
18	Не мога да преценя	6.1



	Лъжат умерено	
1	Студенти	39.9
2	Работници	28.4
3	Преподаватели	24.3
4	Шофьори	24.3
5	Индустриалци	23.6
6	Селяни	23.6
7	Журналисти	22.3
8	Социолози	22.3
9	Лекари	21.6
10	Сервитьори	19.6
11	Юристи	17.6
12	Учени	16.9
13	Военни	16.2
14	Моряци	14.2
15	Свещеници	11.5
16	Търговци	8.8
17	Политици	4.7
18	Не мога да преценя	6.1



Рядко	Рядко лъжат	Процент
1	Преподаватели	30.4
2	Учени	25.7
3	Лекари	21.6
4	Моряци	20.9
5	Работници	20.3
6	Социолози	18,9
7	Военни	18.9
8	Селяни	17.6
9	Свещеници	17.6
10	Индустриалци	12.8
11	Студенти	12.2
12	Сервитьори	10.8
13	Шофьори	9.5
14	Юристи	7.4
15	Журналисти	6.8
16	Политици	4,1
17	Търговци	3.4
18	Не мога да преценя	6.1



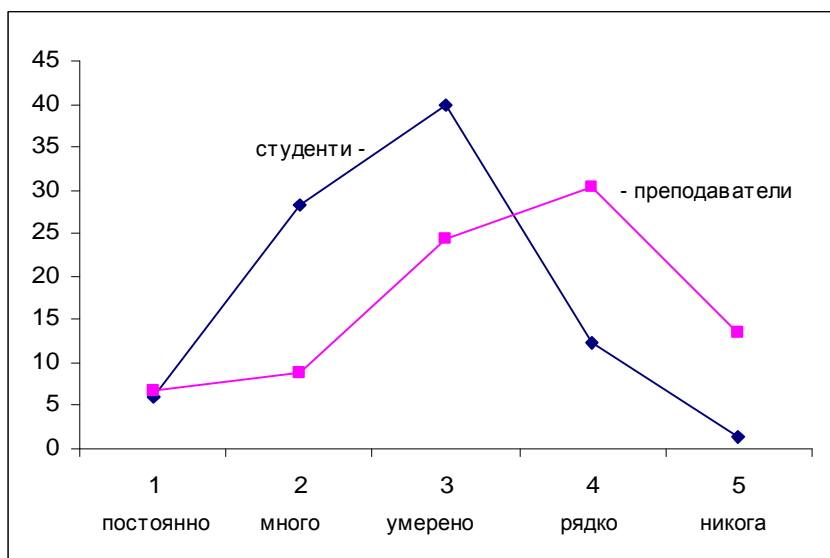
	Не лъжат	
1	Свещеници	26.4
2	Учени	25.0
3	Моряци	15.5
4	Военни	15.5
5	Лекари	14.9
6	Социолози	14.9
7	Преподаватели	13.5
8	Селяни	10.1
9	Работници	6.1
10	Индустриалци	6.1
11	Юристи	5.4
12	Шофьори	5.4
13	Сервитьори	4.1
14	Журналисти	3.4
15	Търговци	2.7
16	Студенти	1.4
17	Политици	1.4
18	Не мога да преценя	6.1



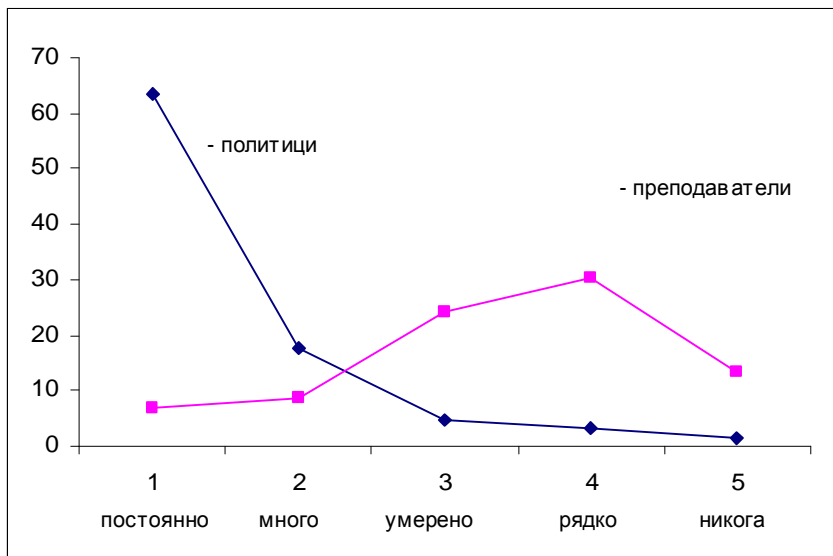
Не е изненадващо, че на първо място политиците и после търговци, юристи и журналисти се оценяват като хора с най-лъжливи професии. Единствено поставянето на моряците сред най-нелъжещите буди недоумение, но вероятно студентите не са запознати с “моряшките истории” или ги приемат за безобидни литературни лъжи в сравнение с тези, които са свързани с производството и разпространението на социалните лъжи.

	Лъжат	постоянно	много	умерено	рядко	Никога
1	Свещеници	8.8	8.8	11.5	17.6	26.4
2	Учени	4.1	8.1	16.9	25.7	25.0
3	Моряци	4.1	6.1	14.2	20.9	15.5
4	Военни	8.8	12.2	16.2	18.9	15.5
5	Лекари	4.1	14.2	21.6	21.6	14.9
6	Социолози	8.8	13.5	22.3	18.9	14.9
7	Преподаватели	6.8	8.8	24.3	30.4	13.5
8	Селяни	10.8	10.1	23.6	17.6	10.1
9	Работници	7.4	14.2	28.4	20.3	6.1
10	Индустриалци	12.2	13.5	23.6	12.8	6.1
11	Юристи	34.5	23.0	17.6	7.4	5.4
12	Шофьори	14.9	23.6	24.3	9.5	5.4
13	Сервитьори	18.9	31.8	19.6	10.8	4.1
14	Журналисти	27.7	30.4	22.3	6.8	3.4
15	Търговци	43.2	32.4	8.8	3.4	2.7
16	Студенти	6.1	28.4	39.9	12.2	1.4
17	Политици	63.5	17.6	4.7	3.4	1.4
18	Не мога да преценя	6.1	6.1	6.1	6.1	6.1

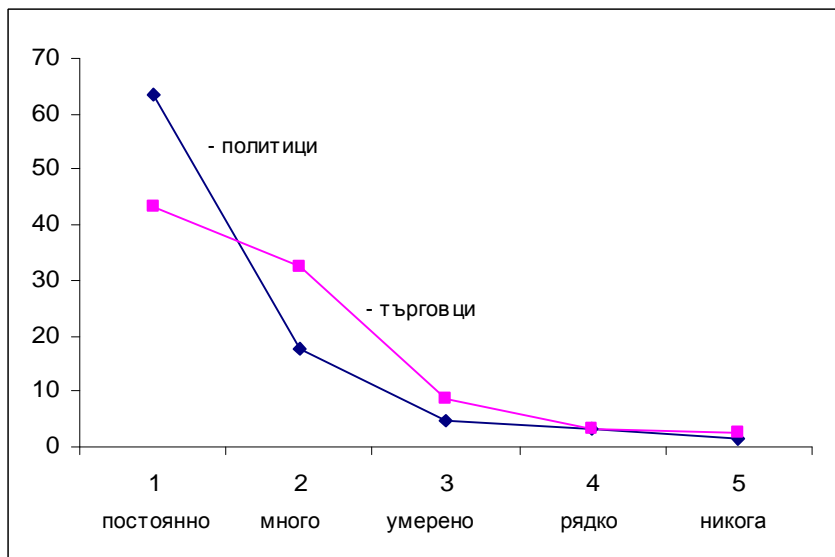
Сравнение между студенти и преподаватели



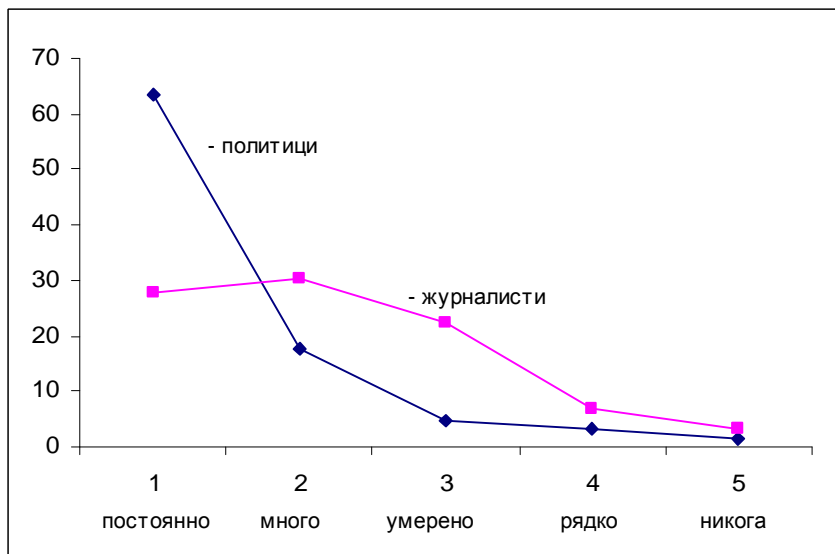
Сравнение между политици и преподаватели



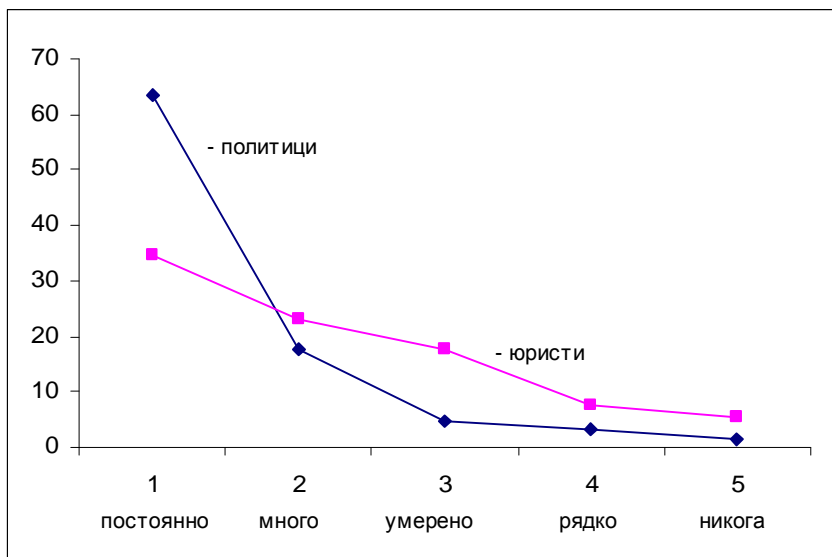
Сравнение между политици и търговци



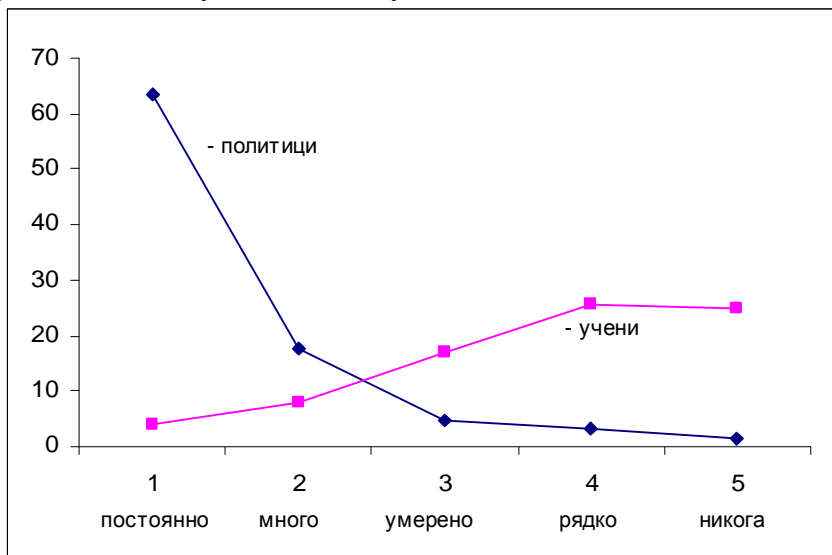
Сравнение между политици и журналисти



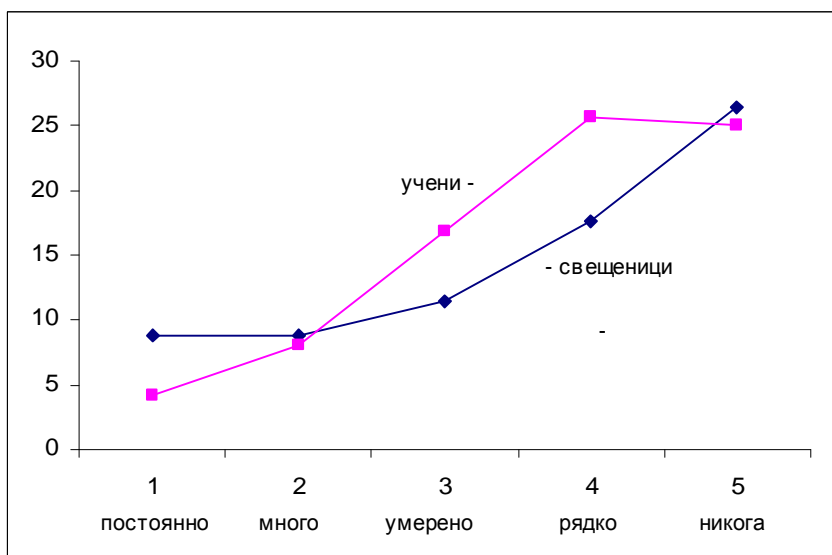
Сравнение между политици и юристи



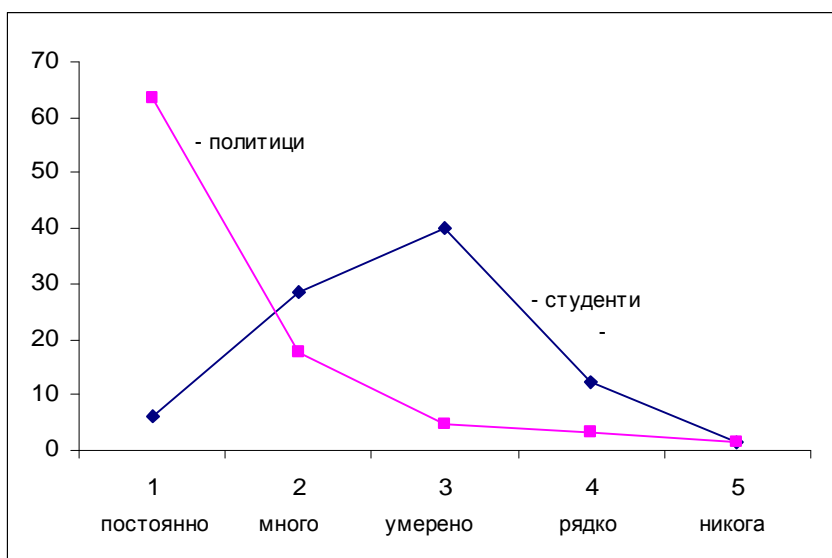
Сравнение между политици и учени



Сравнение между учени и свещеници



Сравнение между политици и студенти

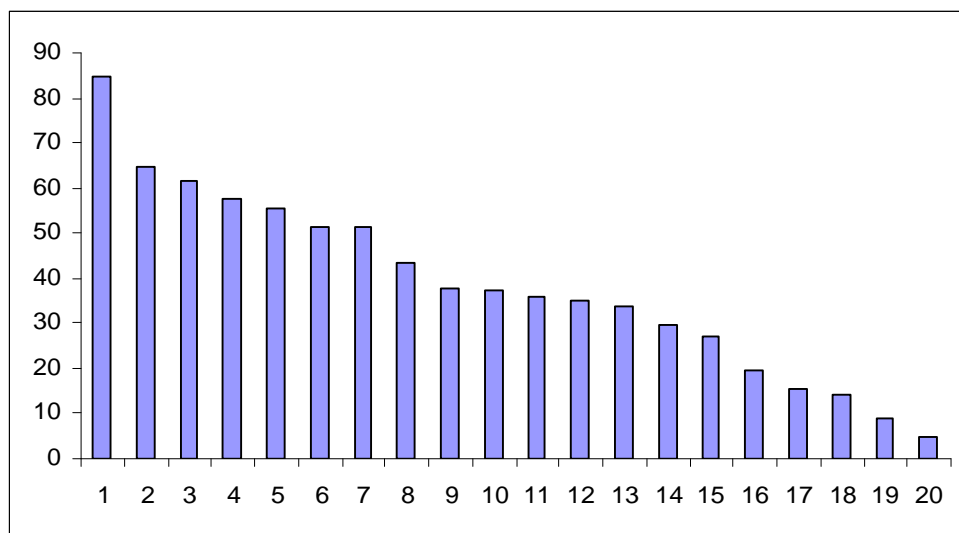


Лъжовните теми

Лъжа	Много често	Често	Понякога	Рядко	Никога
1 за материалното си положение	2.7	0.0	8.8	24.3	35.8
2 за семейното си положение	2.0	0.0	4.7	12.8	19.5
3 преписвам	17.6	16.2	24.3	26.4	84.5
4 за килограмите си	2.7	0.7	8.1	15.5	27
5 украсявам миналото си	3.4	5.4	17.6	29.1	55.5
6 за способностите си	1.4	1.4	13.5	35.1	51.4
7 за сексуалната си ориентация	1.4	0.0	2.0	5.4	8.8
8 за сексуалните си преживявания в миналото	1.4	1.4	8.1	23.0	33.9
9 за сексуалните си фантазии	0.7	2.7	11.5	22.3	37.2
10 за употреба на наркотици	4.7	4.7	10.8	14.9	35.1
11 за употреба на алкохол	5.4	5.4	14.9	17.6	43.3
12 за чувствата си към другите	6.1	7.4	14.2	33.8	61.5
13 за изневери	4.1	8.8	16.2	22.3	51.4
14 за флиртове	6.1	12.2	16.2	30.4	64.9
15 политическата си ориентация	2.0	0.7	1.4	11.5	15.6
16 за да спечеля политическа власт	1.4	0.0	2.7	10.1	14.2
17 за да спечеля власт над приятел(ка)	0.7	0.7	11.5	16.9	29.8
18 за да спечеля позиции в групата	0.7	1.4	10.8	25.0	37.9
19 за да спечеля пари	3.7	10.1	18.2	25.7	57.7
20 друго	0.0	0.7	0.0	2.0	2.7
	68.2	79.9	215.5	404.1	765.0

Класация на темите

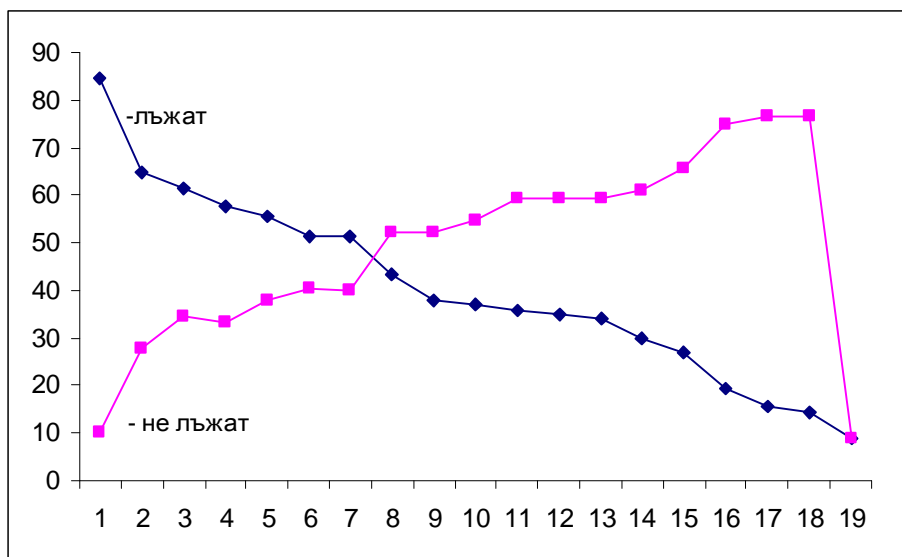
	Лъжа	Общо
1	преписвам	84.5
2	за флиртове	64.9
3	за чувствата си към другите	61.5
4	за да спечеля пари	57.7
5	украсявам миналото си	55.5
6	за изневери	51.4
7	за способностите си	51.4
8	за употреба на алкохол	43.3
9	за да спечеля позиции в групата	37.9
10	за сексуалните си фантазии	37.2
11	за материалното си положение	35.8
12	за употреба на наркотици	35.1
13	за сексуалните си преживявания в миналото	33.9
14	за да спечеля власт над приятел(ка)	29.8
15	за килограмите си	27.0
16	за семейното си положение	19.5
17	политическата си ориентация	15.6
18	за да спечеля политическа власт	14.2
19	за сексуалната си ориентация	8.8
20	друго	2.7



Класацията потвърждава общоприетото мнение, че основните занимания на студентите са да преписват и флиртуват.

Сравнение

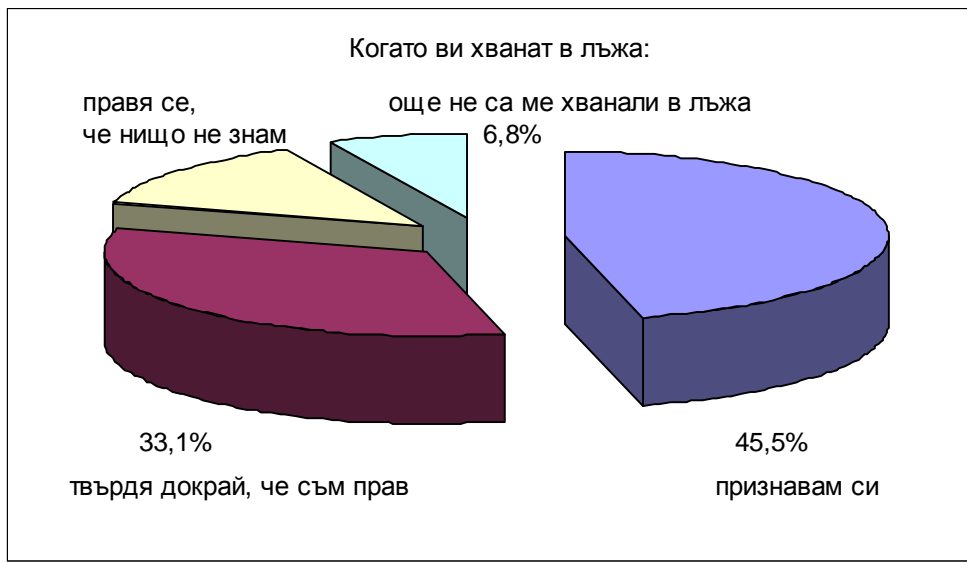
	Лъжа	Общо	Никога
1	Преписвам	84.5	10.1
2	за флиртове	64.9	27.7
3	за чувствата си към другите	61.5	34.5
4	за да спечеля пари	57.7	33.1
5	украсявам миналото си	55.5	37.8
6	за изневери	51.4	40.5
7	за способностите си	51.4	39.9
8	за употреба на алкохол	43.3	52.0
9	за да спечеля позиции в групата	37.9	52.0
10	за сексуалните си фантазии	37.2	54.7
11	за материалното си положение	35.8	59.5
12	за употреба на наркотици	35.1	59.5
13	за сексуалните си преживявания в миналото	33.9	59.5
14	за да спечеля власт над приятел(ка)	29.8	60.8
15	за килограмите си	27.0	65.5
16	за семейното си положение	19.5	75.0
17	политическата си ориентация	15.6	76.4
18	за да спечеля политическа власт	14.2	76.4
19	за сексуалната си ориентация	8.8	8.8



Стратегия на разобличения в лъжа

Когато ви хванат в лъжа:

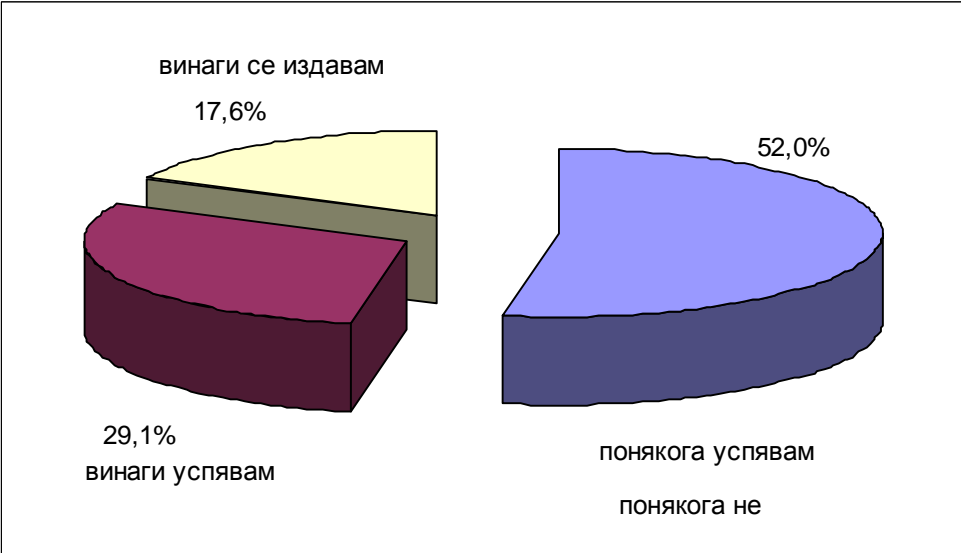
признавам си	45.5
твърдя докрай, че аз съм прав	33.1
правя се, че нищо не знам	13.5
още не са ме хванали в лъжа	6.8



Половината от анкетираните си признават, когато ги хванат в лъжа, 33,1 % подобно на компулсивните лъжци упорито твърдят, че те са прави, а 13,5% се правят на наивни жертви, които не разбират в какво ги обвиняват.

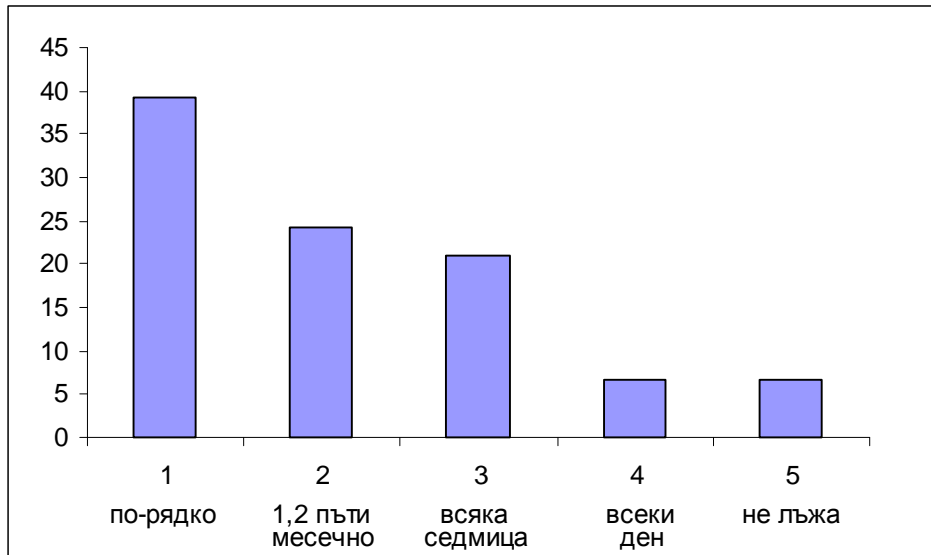
Добър лъжец ли сте?

	Общо
понякога успявам, понякога не	52.0
да, винаги успявам	29.1
не, винаги се издавам	17.6



Колко често лъжете?

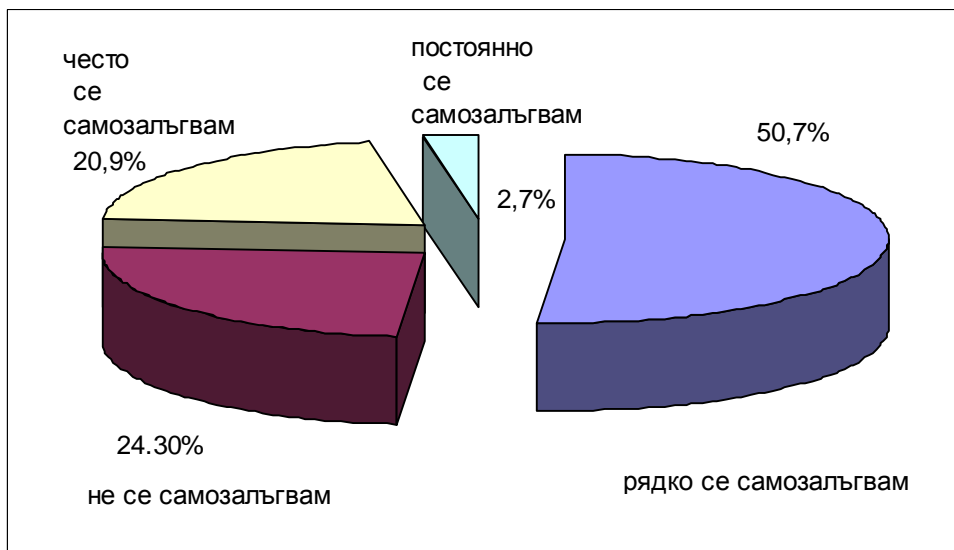
	Общо
по-рядко от един-два пъти месечно	39.2
Един-два пъти месечно	24.3
всяка седмица	20.9
всеки ден	6.8
не лъжа	6.8



Самозалъгване

Половината от студентите са убедени, че рядко се самозалъгват; на 20,9% им се случва много често; 24,3% твърдят, че никога не изпадат в самозаблуда.

Самозалъгвате ли се?		
1	Рядко	50.7
2	Не	24.3
3	Често	20.9
4	Постоянно	2.7

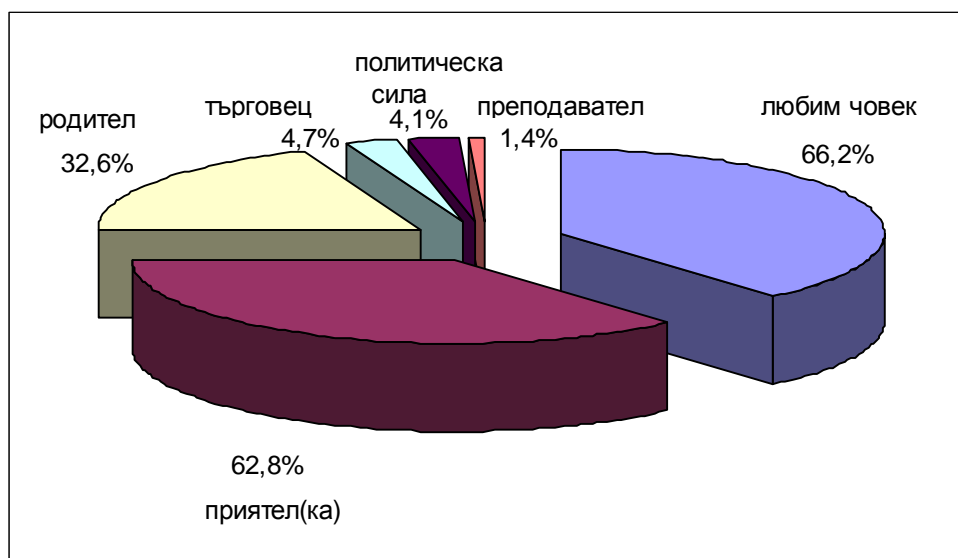


От лъжата на кого ви заболя най-много?

Много ме заболя

1	интимен приятел(ка)	66.2
2	приятел(ка)	62.8
3	родител	32.6
4	търговец	4.7
5	политическа сила	4.1
6	преподавател	1.4

Много ме заболя



не много

1	приятел(ка)	25.0
2	родител	24.0
3	търговец	21.6
4	преподавател	20.3
5	интимен приятел(ка)	18.9
6	политическа сила	8.1

Не ме заболя

1	интимен приятел(ка)	6.8
2	приятел(ка)	4.7
3	родител	13.5
4	търговец	55.4
5	преподавател	58.1
6	политическа сила	71.6

Въпреки че най-често лъжем близките си хора, най-силно страдаме, когато разберем, че и те ни лъжат. Ангажирани в междуличностните си отношения, ние не обръщаме голямо внимание на социалните лъжи, оставяме се да бъдем манипулирани от пропагандата и от щедро обещаващи демагози.

Ако изобщо някога прогледнем, разбираме, че социалните лъжи са имали много по-тежки последици за живота ни.

Социалните лъжи

Фактът, че младото поколение е фиксирано в личните си проблеми, интересува се главно от драмите на междуличностните отношения и е дълбоко отчуждено от обществения живот проличава и от отговорите, които дават на въпросите, свързани със социалните лъжи. Повечето от тях отговарят с “не мога да преценя”. Отговори като “телевизията” или “вестника” изобщо, също издават незаинтересованост и некомпетентност .

Таблица № 10 Вярвате ли на информацията, която медиите ви поднасят?

да, но не на всичко	57.4
не, медиите манипулират	34.5
да, вярвам	4.7
не мога да преценя	2.7
неотговорили	0.7

Графика № 10 Вярвате ли на информацията, която медиите ви поднасят ?

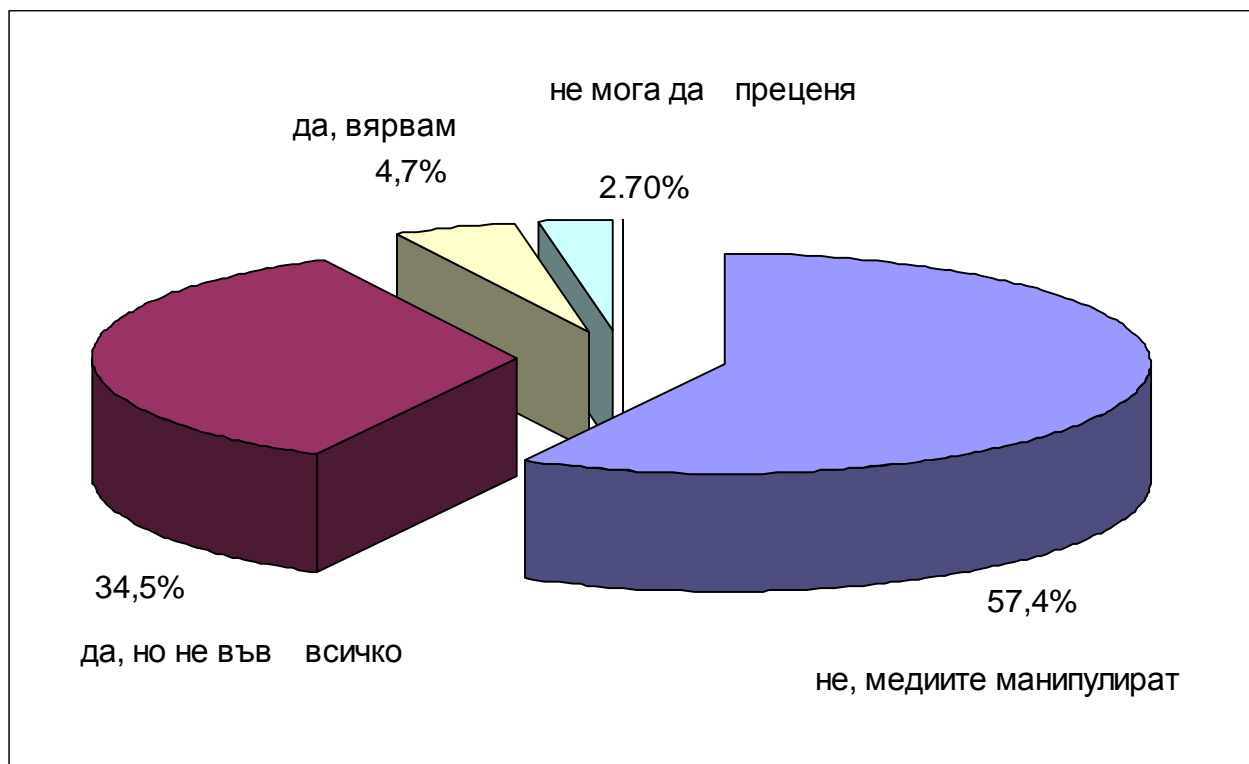


Таблица № 11 Коя медия е най-достоверна?

1	Няма такива	25.0
2	Телевизията	20.9
3	БТВ	10.1
4	вестниците	5.4
5	168 часа	2.0
6	CNN	1.4
7	В-к “Дневник”	0.7
8	Дарик радио	0.7
9	Discovery	0.7
10	Всички са достоверни	0.7

Графика № 11 Коя медия е най-достоверна?

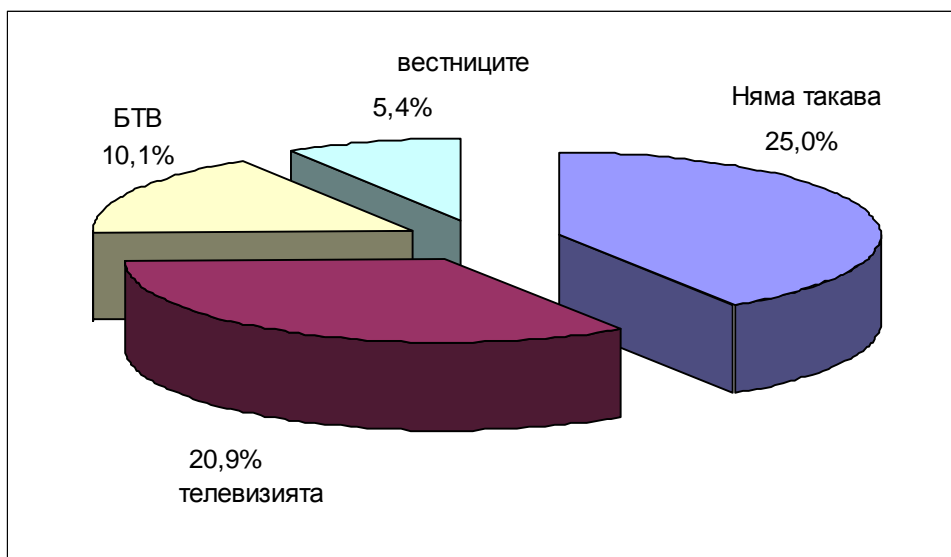


Таблица № 12 Коя медия е най-манипулативна?

1	Не мога да преценя	31.8
2	Всички са манипулативни	23.6
3	Вестниците	12.8
4	Телевизиите	11.5
5	ТВ „Скат”	8.1
6	БТВ	2.7
7	Нова телевизия	2.7
8	Канал 1	2.0
9	Спортните вестници	1.4
10	В-к „Шок”	0.7

Графика № 12 Коя медия е най-манипулативна?

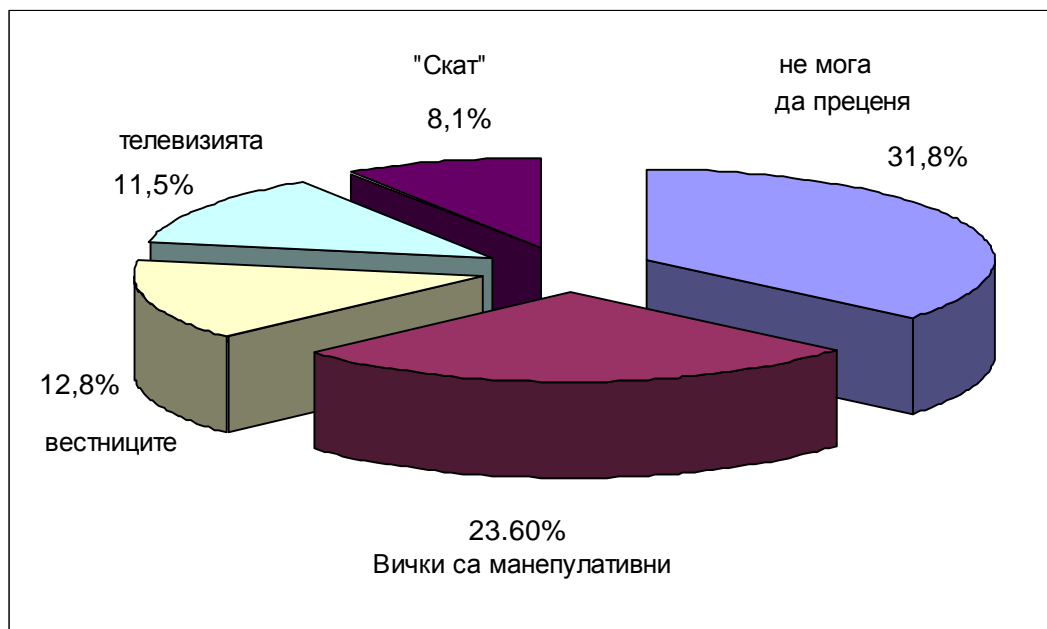


Таблица № 13 Кой политик е най-голям демагог?

1	не мога да преценя	54.4
2	няма такъв	12.9
3	Иван Костов	6.1
4	Ахмед Доган	5.4
5	Бойко Борисов	5.4
6	Волен Сидеров	2.7
7	Симеон Втори	2.0
8	С. Станишев	0.7
9	С. Софийански	0.7
10	Н.Филчев	0.7

Таблица № 14 Коя българска политическа сила е най-демагогска?

1	Не мога да преценя	62.8
2	няма такава	8.1
3	ДПС	5.4
4	Атака	5.4
5	БСП	5.4
6	Всички	4.1
7	НДСВ	2.7
8	ОДС	2.7
9	неотговорили	3.4
10		

И това изследване, както и много други, показва пълната незаинтересованост на младите към политиката.

Литература:

- Augustine, St., "On Lying" and "Against Lying", in R. J. Deferrari, ed., *Treatises on Various Subjects* (New York, 1952).
- Adler, J. E., "Lying, deceiving, or falsely implicating", *Journal of Philosophy*, Vol. 94 (1997), 435-452.
- Aquinas, T., St., "Question 110: Lying", in *Summa Theologiae* (II.II), Vol. 41, *Virtues of Justice in the Human Community* (London, 1972).
- Augustine, St., "On Lying" and "Against Lying", in R. J. Deferrari, ed., *Treatises on Various Subjects* (New York, 1952).
- Bok, S., *Lying: Moral Choice in Public and Private Life*, 2d ed. (New York, 1989).
- Chisholm, R. M., and T. D. Feehan, "The intent to deceive", *Journal of Philosophy*, Vol. 74 (1977), 143-159.
- Mahon, J. E., "Kant and the Perfect Duty to Others Not to Lie", *British Journal for the History of Philosophy*, Vol. 14, No. 4 (2006), 653-685