

## Психология личности

© 1997 г. В.В. Знаков

### ПОЛОВЫЕ РАЗЛИЧИЯ В ПОНИМАНИИ НЕПРАВДЫ, ЛЖИ И ОБМАНА\*

*Не каждый, кто говорит неправду, лжет – если он верит или полагает, что то, что он говорит, правда.*

Августин Блаженный "О лжи"

Представлены результаты теоретического и экспериментального анализа понимания сходства и различий неправды, лжи и обмана 143 женщинами и 132 мужчинами. Показано, что важную роль в понимании играют в разной степени осознаваемые мужчинами и женщинами механизмы психологической защиты. В общении женщины в большей степени, чем мужчины, обращают внимание на побудительные причины и последствия неправды, лжи и обмана. Они придают большее значение сокрытию и представлению в искаженном виде мыслей и чувств, чем фактов. Женщины обращают внимание на *процессуальные, коммуникативные аспекты искажений и анализируют, можно ли морально оправдать совершивших их людей*. Мужчины неправду, ложь и обман в основном связывают с искажением фактов. У мужчин смыслоразличительные признаки названных феноменов представлены когнитивным знанием и нравственной оценкой *результата их воздействия на собеседников*.

**Ключевые слова:** понимание, добродетельная и эгоцентрическая ложь, рационализация, отрицание, самопрезентация, самоубеждение, самообман, ценностные переживания.

Сегодня мало кто сомневается в актуальности психологических исследований неправды, лжи и обмана. Важность этих проблем очевидна: широкое распространение указанных коммуникативных феноменов определяет их социальную значимость и диктует настоятельную потребность их изучения. Для определения неправды, лжи и обмана как категорий психологии взаимопонимания, исследование содержания этих феноменов необходимо осуществлять одновременно в двух взаимопрессекающихся плоскостях анализа. Одно направление исследования – анализ установок, целей, намерений передающего сообщение субъекта, другое – выявление степени соответствия сообщения действительности. При таком подходе *неправду можно охарактеризовать как высказывание, основанное на заблуждении или неполном знании; ложь как сознательное искажение знаемой субъектом истины, а обман как полуправду, прово-*

\* Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (код проекта 96-03-04229).

цирующую понимающего ее человека на ошибочные выводы из достоверных фактов. Подробное обоснование именно таких определений обсуждаемых феноменов я осуществил в предыдущих исследованиях [3, 5]. Однако следует признать, что от классификации отличительных признаков неправды, лжи и обмана, а также выявления в психосемантическом поле сознания человека ассоциативно связанных с ними слов [2] до описания психологических механизмов этих феноменов – "дистанция огромного размера".

Проблема искажения человеком фактов при передаче сообщений другим людям стара как мир. Однако это не означает, что науке хорошо известны психологические механизмы неправды, лжи и обмана. Напротив: многообразие возможных вариантов искажения истины, неосознаваемых побудительных причин, плохо осознаваемых мотивов и ясно представленных в сознании субъекта интересов способствовали возникновению различных, нередко противоречащих друг другу научных представлений о психологическом сходстве и различии содержания названных коммуникативных феноменов.

Например, есть точка зрения, согласно которой жить по правде, "не лгать ни себе, ни другим, возможно лишь при условии, что мы живем без зрителей. В минуту, когда к нашему поведению кто-то приглядывается, мы волей-неволей приспособливаемся к наблюдающим за нами глазами и уже все, что бы мы ни делали, перестает быть правдой. Иметь зрителей, думать о зрителях – значит жить во лжи" [7]. Противоположное мнение состоит в том, что главный источник лжи заключен в разделении жизни на частную и общественную сферу: в частной жизни человек один, а в общественной – совсем другой. С этой точки зрения, возможность никогда ни в чем не лгать у человека появится только тогда, когда ему удастся разрушить барьер между личным и общественным.

Пожалуй, основная трудность психологического анализа содержания неправды, лжи и обмана заключается в исследовании соотношения их осознаваемых и неосознаваемых компонентов. При этом задача психолога усложняется еще и их динамичностью, изменчивостью с течением времени. К примеру, человек вначале может знать, что он лжет, а затем сам поверить в свою ложь. Основанная на неверном знании неправда может превратиться в откровенную ложь, если субъект узнал о своем заблуждении, но ему уже неловко признаться окружающим, что он и их вводил в заблуждение. Еще сложнее обстоит дело с обманом, когда человек высказывает полуправду так, как будто это полная правда, или когда он специально говорит правду таким тоном, что окружающим кажется: он имеет в виду прямо противоположное тому, что сказал. В этой связи необходимо знать, что важнейшими психологическими механизмами порождения неправды, лжи и обмана являются защитные механизмы личности – рационализация и отрицание.

Как считает Э. Фромм, "детальное исследование процесса рационализации, возможно, является самым важным вкладом психоанализа в развитие человеческой культуры. Оно открыло новое измерение истины и показало, что того факта, что кто-то верит во что-то, еще недостаточно, чтобы судить о его искренности, что, только поняв, какие бессознательные процессы происходят в человеке, можно узнать, рационализирует он или говорит правду" [9, с. 264]. Это в равной степени относится и к семантическим антиподам правды. Допустим, что муж изменяет жене, а ей говорит, что ему часто приходится задерживаться на работе. Мужчина может уверять себя, что лжет жене, чтобы уберечь ее от неприятных переживаний. На самом деле он производит рационализацию, а истинная мотивация его поступка объясняется чувством вины и стремлением избежать семейного конфликта. Психоанализ показал, что субъективное убеждение ни в коей мере не является достаточным критерием искренности.

В других случаях защита своего "я" состоит в искажении или отрицании самого факта высказывания лжи или обмана. Такое поведение защищает личность от понижения самооценки, "потери лица". Характерная особенность отрицания – способность

неправильно вспоминать события. Человек ясно припоминает версию события, а затем позже вспоминает это событие иначе и внезапно сознает, что первая версия была ложью, выдумкой. Недаром еще Монтень говорил, что самая большая опасность для лжеца, опасающегося разоблачения, – иметь плохую память.

Из психологических исследований известно, что мужчинами и женщинами защитные механизмы личности и соответственно собственная ложь или обман обычно осознаются в разной степени. У мужчин ложь или обман, как правило, бывают ситуативными: они точнее женщин могут описать ситуации, в которых лгут, и отчетливее осознают, зачем, с какой целью это делают. А поскольку они знают обстоятельства, в которых нарушают известную им моральную норму, то критичнее женщин относятся к собственной честности. Следствие самокритичности – более низкие самооценки [3]. Другая плоскость анализа, в которой очевидны половые различия: *человек можетискажать не только объективные факты, события, явления, но и субъективные эмоции, мысли и чувства*. Описывая сущность лжи и обмана, мужчины обычно дают когнитивную и моральную оценку суждений, не соответствующих объективной реальности. Женщины подчеркивают, что в общении наиболее сильное эмоциональное впечатление у них вызывает не искажение фактов, а ложь и обман (иногда свои, иногда чужие) с целью скрытия или представления в неверном свете подлинных мыслей и чувств [6].

Как утверждают две исследовательницы женского предпринимательства, в коммуникативных ситуациях "женщины более доверчивы и менее контролируют себя" [11, с. 27]. Одной из главных психологических причин "меньшего самоконтроля" оказывается больший, чем у мужчин, диапазон степеней перехода от осознаваемых к полуосознаваемым и вовсе неосознаваемым компонентам своего поведения. По этой причине для ответа на вопрос: "Действительно ли мой поступок можно охарактеризовать как неправду, ложь или обман?" – женщинам иногда приходится рефлексировать, сознательно осмысливать стиль своего поведения. Например, журналистка Э. Чаландзия очень точно сформулировала проблему, сделав это в остроумной и ироничной манере: «Чтобы приступить к научному изучению этой животрепещущей темы, необходимо подойти к зеркалу и вызывающе заявить своему изображению: "Да, я вру!" Затем в зависимости от того, насколько ты сама веришь тому, о чем говоришь, прибавить: "время от времени", "иногда", "часто", "очень часто", "практически всегда", "даже во сне" и – предел лицемерия – "не вру никогда". Последнее стоит произнести надменно и с достоинством, после чего поздравить себя с удачной ложью и больше никогда не переживать по этому поводу» [10, с. 86].

Другая причина доверчивости и относительно низкого самоконтроля – в поведенческой пластичности женщин: временной динамике, процессуальности психологической оценки людей (и не в последнюю очередь – себя) в общении. Нередко это проявляется в самоубеждении, в такой переоценке своего, вначале оцениваемого как сомнительного в моральном смысле поступка, которая способствует сохранению самуважения. У некоторых женщин первоисточником лжи оказывается "маленькая неправда", безобидное преувеличение, в основе которого лежит естественное и осознанное желание наилучшим образом представить себя в глазах собеседников. Существенную роль в этом, очевидно, играют механизмы психологической защиты. Вначале неправда требует самооправдания, обычно основанного на очень пристрастном и необъективном отражении социального окружения. Затем, переходя в привычку, становясь компонентом нравственного сознания личности, неправда нередко заменяется сначала полуосознаваемым, а потом вполне сознательным обманом и даже ложью (которым тоже подыскивается "разумное" самооправдание). В результате такая женщина может считать себя честным человеком, допускающим невинную ложь там, где, по ее мнению, без этого не обойтись.

Психологи уделяют пристальное внимание половым различиям в понимании и обнаружении лжи и обмана (см., например [14, 16]), однако пока им не удалось найти убедительных доказательств преимущества испытуемых одного из полов в ситуациях,

в которых нужно определить, обманывает ли тебя собеседник [16]. Очевидно, что в разной степени осознаваемые когнитивные представления о содержании неправды, лжи и обмана играют существенную роль в формировании понимания психологической природы этих коммуникативных феноменов. Однако не менее важны личностные факторы: неодинаковые у мужчин и женщин особенности личности, специфика нравственного сознания и ценностных переживаний, влияющие на характер понимания человеком себя и других (в частности, известно, что у женщин самооценка нравственных и эмоционально-коммуникативных свойств личности выше, чем у мужчин [4, с. 163]).

Цель статьи – выявить и описать нравственные нормативные представления и эмоциональные ценностные переживания, влияющие на понимание неправды, лжи и обмана женщинами и мужчинами в коммуникативных ситуациях.

## МЕТОДИКА

В исследовании принимали участие 275 испытуемых в возрасте от 18 до 57 лет (143 женщины и 132 мужчины) – студенты, инженеры, экономисты, педагоги, военные летчики и медики, солдаты, офицеры. Средний возраст испытуемых из женской выборки – 31,8 лет (стандартное отклонение 8,94), из мужской – 26,5 лет (стандартное отклонение 9,64).

Процедура исследования состояла в том, что испытуемые анонимно, не указывая фамилии, заполняли три опросника: "Личностный дифференциал", шкалу инструментальных ценностей из методики "Ценностные ориентации" М. Рокича и "Шкалу самооценки честности". В соответствии с основной целью исследования в методике Рокича пункт шкалы "Высокие запросы (высокие требования к жизни и высокие притязания)" был заменен на "Правдивость (стремление всегда говорить то, что есть на самом деле, что соответствует фактам)". По моему мнению, пункт шкалы "Высокие запросы" является неоднозначным, трудно определимым и потому малоинформативным. В пункте шкалы "Честность" была изменена формулировка его содержания: вместо "правдивость, искренность" – "следование моральными принципами, своему пониманию правил честного поведения". Каждому профессиональному психологу известно, что нельзя изменять вопросы в стандартизированной, неоднократно проверенной на валидность и надежность методике. Однако это справедливо только применительно к тем случаям, когда методика рассматривается как целостный психодиагностический инструмент, а ее результаты сопоставляются с данными, полученными с помощью других тестовых методик. Моя задача состояла в другом: выяснить, на какие ранговые места из 18 упорядочиваемых по субъективной значимости ценностей испытуемые ставят "Правдивость" и "Честность". Ранговое положение остальных 16 переменных ("Аккуратность", "Рационализм" и др.) меня не интересовало.

"Шкала самооценки честности" возникла в результате разработки методики самооценки правдивости (принципы ее построения см. в [3, с. 85–86]). Изменение названия методики оказалось логически неизбежным следствием психологической интерпретации трехфакторной структуры опросника: факторы были условно названы "правда-истина", "правда-справедливость" и "правда-совесть". После неоднократной факторизации из 75 первоначально выбранных пунктов в опроснике осталось только 12: Самокритичный; Обманывающий; Принципиальный; Способный открыто признать свою неправоту; Несправедливый; Хвастливый; Правдивый; Беспристрастный, объективный в общении; Неискренний; Бессовестный; Согласный с тем, что "горькая правда всегда лучше, чем сладкая ложь"; Нечестный. Как факторная структура опросника, так и простое перечисление входящих в него шкал определенно указывают на тот факт, что самооценки по этим шкалам относятся не к правдивости, а отражают представления субъекта о содержательно более объемной категории его нравственного сознания и черте характера – честности.

Таким образом, в исследовании были использованы методики самооценки свойств личности и предпочтаемых ценностей. Между тем известно, что самооценка весьма

вариабельна и субъективна: она может быть прямой и косвенной, самооценкой "для себя" и самооценкой "для других", квазисамооценкой и т.д. Более того: поведение личности не находится в прямой зависимости от самооценки, поскольку она опосредствована участвует в поведении, будучи связанной с социальными ожиданиями, уровнем притязаний, ценностями личности. Однако цель моего исследования заключалась в изучении не поведения, а понимания: то есть того, как испытуемые понимают неправду, ложь и обман, но не того, как они применяют их в реальной жизни. Поскольку самооценка является одной из психологических составляющих понимания и взаимопонимания [22], то использованный методический подход представляется вполне оправданным.

После заполнения опросников испытуемые так же анонимно отвечали на три вопроса: 1. Скажите, пожалуйста, что такое с Вашей точки зрения ложь, то есть дайте краткое определение лжи? 2. В каких ситуациях Вы можете солгать? 3. Есть ли разница между неправдой, ложью и обманом? Если да, то какая?

## РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

По характеру ответов на первые два вопроса ("Скажите, пожалуйста, что такое с Вашей точки зрения ложь, то есть дайте краткое определение лжи?" и "В каких ситуациях Вы можете солгать?") испытуемые разделились на две группы.

113 человек, определяя ложь, рассматривают ее только с позиции лгущего субъекта. Эти испытуемые обращают внимание или на моменты, связанные с искажением истины, извращением фактов ("Ложь – сообщение заведомо неверной информации" – исп. 14), или на соответствие искажения реальной картины мира целям, намерениям лгунов ("Главное не ситуация: я могу солгать во имя цели, значимой для меня в данный временной промежуток" – исп. 211). Общее в их ответах на оба вопроса – подчеркивание субъективной значимости лжи и полное отсутствие каких-либо упоминаний о тех, кому лжет субъект. Испытуемые из этой группы понимают ложь как инструмент, средство достижения собственных целей и оценивают коммуникативную ситуацию с монологических позиций. Такие люди мало задумываются о воздействии лжи на партнеров и не склонны к моральной рефлексии. Подобному пониманию акта лжи наиболее подходит название *эгоцентрическая ложь*. Такая ложь отражает монологическую эгоцентрическую позицию субъекта, стремящегося удовлетворить значимую для него потребность и не думающего о пользе или вреде, причиняемом ложью конкретному человеку или какой-то группе людей. Однако эгоцентрическая ложь не всегда вызвана эгоистическими и корыстными мотивами. Иногда она обусловлена не личными, а профессиональными обстоятельствами – как в ситуациях с различными психологическими экспериментами (например, по выявлению конформности личности).

Другие 162 человека, напротив, обращают внимание на то, как лживое сообщение может повлиять на сознание и поведение обманываемых ("Ложь – злонамеренное скрытие правды; знание, что неправильная информация может вызвать неудобства у других" – исп. 54). Эти испытуемые отмечают, что в основном лгут для того, чтобы положительно повлиять на психологическое состояние обманываемого ("Могу солгать, если это убережет человека от страданий" – исп. 97). Такая позиция проявляется даже тогда, когда они лгут ради собственных интересов ("В чем-то оправдать себя, чтобы не обидеть других" – исп. 140; "Когда правда угрожает моему благополучию или благополучию других людей" – исп. 32). И тем более в ситуациях, "когда сильно ущемляют мои интересы или интересы моих близких" – исп. 188.

В этом случае ложь нередко оказывается результатом выбора субъекта между истиной и его представлением о благе, правах личности. Иногда такое представление применяется по отношению к себе (однако для российских испытуемых это не правило, а исключение [6]), но гораздо чаще имеется в виду благо для другого человека (пример: лгать неизлечимо больному, что он скоро выздоровеет). О подобном намеренном искажении фактов еще Августин Блаженный говорил как о "нравственно-

допустимой лжи, которая никому не вредит, а некоторым даже полезна" [12, с. 30]. Вместе с тем это не «альtruистическая ложь, помогающая объекту лжи и не приносящая никакой выгоды "спасателю» [15, с. 63]. Согласно словарному определению, альтруизм – это "готовность бескорыстно действовать на пользу другим, не считаясь со своими личными интересами" [8, с. 23]. Про испытуемых второй группы нельзя сказать, что они готовы лгать, не считаясь с собственными интересами. Они делают это в соответствии со своими представлениями о том, что является добром, благом для любого человека, включая себя, поэтому такую ложь я назвал *добродетельной*.

Мужчины и женщины отличаются по склонности высказывать эгоцентрическую и добродетельную ложь: у женской части выборки наблюдается отчетливо выраженная приверженность к добродетельной лжи. 100 испытуемых женского пола в определения и ситуации лжи включили человека, которому лжет субъект, а 43 не включили ( $\chi^2 = 21,93; p < 0,001$ ). Для испытуемых из мужской выборки пропорции иные: 62 и 70 человек (различия не значимы).

Естественно было предположить, что испытуемые двух выявленных групп должны различаться по тем нравственным качествам личности, которые имеют непосредственное отношение к честности–нечестности и правдивости–лживости. Статистический анализ экспериментальных данных проводился с применением критерия Колмогорова–Смирнова.

Он показал, что у 43 женщин, не упомянувших других людей в ответах на два описанных выше вопроса, значимо более высокими (чем у 100 упомянувших) оказались анонимные самооценки честности:  $Me = 14$  и  $Me = 13$ ;  $DN = 0,124$ ;  $p < 0,001$ . Они также приписывают честности более высокий ранг в субъективной иерархии ценностей:  $Me = 6$  и  $Me = 7$ ;  $DN = 0,223$ ;  $p < 0,07$ . Интересно, что значимых различий по показателям правдивости как стремления всегда говорить только то, что соответствует фактам, между этими двумя группами испытуемых не обнаружено.

Женщины, не упоминающие об обманываемом человеке в определениях и ситуациях лжи, в целом более высоко оценивают нравственные качества собственной личности. Об этом говорят их ответы, относящиеся к фактору "Оценка" личностного дифференциала:  $Me = 15$  и  $Me = 14$ ;  $DN = 0,260$ ;  $p < 0,03$ . Показатели по фактору "Оценка" свидетельствуют о степени выраженности у человека самоуважения, удовлетворенности собой, своим поведением, оценки себя как носителя социально желательных моральных характеристик. Они также выше оценивают свои волевые качества, уверенность в себе, независимость, склонность рассчитывать на собственные силы в трудных ситуациях – показатели по фактору "Сила" у них более высокие, хотя статистическая значимость различий невелика:  $Me = 8$  и  $Me = 6,5$ ;  $p < 0,1$ .

Таким образом, в женской выборке приверженцы добродетельной лжи скромнее оценивают нравственные качества своей личности, в частности честность.

У мужчин наоборот: 62 испытуемых, обнаруживших предпочтение добродетельной лжи, более высоко оценили себя по шкалам фактора "Оценка":  $Me = 14$  и  $Me = 10$ ;  $DN = 0,352$ ;  $p < 0,001$ . Других отличий между особенностями личности у 70 приверженцев эгоцентрической лжи и 62 – добродетельной выявлено не было.

Из 18 ранговых позиций опросника М. Рокича, в основном описывающих черты характера человека, 143 женщины в субъективной шкале ценностей поставили "честность" в среднем на седьмое место, а "правдивость" – на одиннадцатое ( $Me = 7$  и  $Me = 11$ ;  $DN = 0,272$ ;  $p < 0,001$ ).

Так же как и женщины, 132 испытуемых мужской выборки субъективно более значимой считают честность, чем правдивость (стремление всегда говорить то, что есть на самом деле, что соответствует фактам):  $Me = 6$  и  $Me = 9$ ;  $DN = 0,227$ ;  $p < 0,001$ . Однако во внутренней иерархии ценностей женщин правдивость в изложенной выше ее интерпретации занимает все же более низкое положение, чем у мужчин:  $Me = 11$  и  $Me = 9$ ;  $DN = 0,184$ ;  $p < 0,02$ . И это не удивительно: *мужчины, определяя ложь и обман, связывают их прежде всего с когнитивной и моральной*

*оценкой искажения объективных фактов; женщины в общении придают большее значение и сильнее эмоционально переживают ложь и обман (как свои, так и собеседников), направленные на искажение и скрытие подлинных мыслей и чувств.*

В целом результаты, полученные на российской выборке испытуемых, резко отличаются как от данных, полученных М. Рокичем в 1960–1970 гг. в процессе апробации методики [21], так и от результатов проведенных на ее основе четырех американских общеноциональных опросов (они были проведены в период с 1968 по 1981 г.). Результаты свидетельствуют, что практически все группы американцев – черные, белые, мужчины, женщины и т.д. – обычно ставят "честность" на первое или второе место. Правда, вполне возможно, что сегодня эти данные уже устарели и не соответствуют изменившемуся миру. Авторы книги, опубликованной в США в 1995 году, пишут: "Интересно отметить, что почти во всех исследованиях проблем честности, предпринятых в последнее время в развитых странах, отмечается, что общий уровень честности населения повсеместно снижается" [1, с. 38]. Например, "в период с 1987 по 1991 г. в Великобритании объем мошенничества увеличился более чем в два раза – эти цифры основаны только на тех случаях, по которым было предъявлено обвинение" [там же, с. 24]. Аналогичные факты описывает американский социальный психолог Л. Сакс (L. Saxe): "Несмотря на то что студенты колледжа не являются типичными членами общества, нет причин для того чтобы считать, что они менее честны, чем другие. Тем не менее с пугающей регулярностью исследования показывают драматическое увеличение обмана среди студентов" [23, с. 410]. Ни для кого не секрет, что в нашей стране положение не лучше. И причины нечестности следует искать не только в сложной экономической ситуации и пошатнувшихся моральных устоях общества, но и в разном понимании принципов честного и нечестного поведения [5]. Различия в понимании последнего в значительной степени основаны на неодинаковой интерпретации людьми сходства и различия в содержании неправды, лжи и обмана.

Прежде чем переходить к содержательному анализу половых различий в понимании трех названных коммуникативных феноменов, рассмотрю выявленную в экспериментах количественную закономерность. Ее суть в том, что приверженцы эгоцентрической лжи обнаружили значительно более низкий уровень рефлексии, осмысливания содержания и смысла обсуждаемых понятий, чем субъекты, проявившие склонность к добродетельной лжи. Из 70 мужчин только 19 сумели описать, в чем, по их мнению, заключаются различия между неправдой, ложью и обманом. Остальные 51 человек сказали либо что не знают, в чем разница, либо что считают эти понятия синонимами ( $\chi^2 = 13,73; p < 0,001$ ). Аналогичные соотношения в группе из 43 женщин: 15 и 28 (различия значимы по одностороннему биномиальному критерию,  $p < 0,05$ ). Иная картина в протоколах сторонников добродетельной лжи. Из 62 мужчин и 100 женщин ни один человек не написал, что не видит разницы между психологической сущностью неправды, лжи и обмана. Следовательно, можно утверждать, что те, кто не упоминает о другом человеке в определениях и ситуациях лжи, хуже понимают смысловые оттенки, тонкие различия в содержании трех обсуждаемых коммуникативных феноменов.

Означает ли это недостаточную сформированность у таких людей абстрактного уровня нравственного сознания, то есть умения оперировать конкретными понятиями неправды, лжи и обмана при отсутствии ясных рефлексивных представлений об их понятийном содержании? Пожалуй, это было бы слишком категоричным утверждением. Вместе с тем безусловно, что сравнительные определения названных понятий, представленные в протоколах приверженцев эгоцентрической лжи, менее развернуты и содержательно обоснованы по сравнению с протоколами испытуемых, склонных к добродетельной лжи. Тем не менее даже эти более краткие описания качественных характеристик неправды, лжи и обмана обнаруживают различия в их понимании мужчинами и женщинами.

Мужчины, *во-первых*, делают попытки различить ложь и обман по конечному результату, то есть по эффективности введения в заблуждение собеседника. С этой

точки зрения оказывается, что "обман – результат лжи, но не всякая ложь результатива; следовательно, понятие лжи больше понятия обмана: ложь включает в себя обман" – исп. 150). *Во-вторых*, они рассматривают неправду как эмоционально неокрашенное искажение истины, а ложь связывают с сознательным намерением. Ложь – феномен нравственный, она агрессивна по отношению к другим людям ("Ложь – заведомая неправда, то есть искажение истины, имеющее моральную подоплеку. Обман – это ложь, имеющая материальную основу" – исп. 223). *В-третьих*, мужчины из этой группы чаще отмечают, что "обман в отличие от лжи и неправды может быть выражен действием" (исп. 229). Обман обычно выражается в целенаправленных поступках, характеризующих сомнительное в моральном отношении поведение человека: "Обман – сознательное действие с целью приобретения какой-либо материальной или духовной ценности" (исп. 155). Наконец, *в-четвертых*, некоторые испытуемые считают, что обман всегда связан с сокрытием правды, утаиванием части нужных собеседнику сведений ("Обман – умышленное сокрытие информации для достижения какой-то жизненно важной проблемы" – исп. 212). Замечу, что последние два пункта согласуются с моим определением обмана как полуправды, высказанной (или выраженной действием) с целью актуализации в сознании жертвы "обманных ожиданий" [3, 5].

Женщины в большей степени раскрывают свои мотивы, установки, желания (в том числе недостаточно ясно осознаваемые), порождающие в общении разные формы искажения реальности. По их мнению, высказывание неправды нередко связано с самооправданием и самозащитой, а ложь – с неуверенностью в себе. Одна характерная особенность испытуемых из этой группы заключается в том, что они считают неправду и ложь в моральном отношении безвредными или, по крайней мере, нейтральными ("С моей точки зрения, обман совершают с корыстной целью, а неправда и ложь это как бы... в общем не влекут за собой серьезных последствий. От этого никому не может быть плохо" – исп. 122). Другая особенность – разнообразие психологических причин обмана, который может быть неосознанным, с примесью юмора, связан с конкретными поступками, например изменой в семейной жизни ("Обман у меня связан с хитростью, манипулированием, и человек доставляет себе удовольствие, а в душе может потерять какие-то ценности" – исп. 10).

Таким образом, мужчины, склонные в общении к эгоцентрической лжи, обращают внимание преимущественно на *результативную* сторону проявлений искажения истины, влияние намеренного или неумышленного извращения фактов на общение между людьми, а женщины указывают большее количество психологических *причин*, побуждающих субъекта к неправде, лжи или обману.

Перейду теперь к анализу протоколов сторонников добродетельной лжи. 62 мужчины из этой группы в отличие от 70-ти, протоколы которых я уже проанализировал, рассматривают названные понятия прежде всего как категории нравственные. С одной стороны, они отчетливо понимают, что «неправда – это более "объективистский" термин, нечто не соответствующее фактам» (исп. 270). Однако, с другой стороны, она "может быть вынужденным или шутливым высказыванием с целью либо не обидеть, либо дать надежду, либо просто повеселиться" (исп. 191). Обман может быть никак не связанным с высказыванием неправды или прямой лжи, например обманные действия в спортивных играх. Но даже если он и связан (военная хитрость, дезинформация противника и т.п.), то, по мнению испытуемых, такой обман не может подвергаться моральному осуждению. А вот ложь, безусловно, морально предосудительна: "Осмысленная, тщательно подготовленная наглая ложь несет в себе попрание принципов человеческого достоинства, унижения личности, искажение статуса порядочного человека" (исп. 260).

Протоколы свидетельствуют о том, что для этих испытуемых задача разграничения содержания трех названных понятий не нова и не является для них моральной проблемой. Они давно выявили познавательный, коммуникативный и нравственный аспекты неправды, лжи и обмана, а в момент эксперимента просто убедительно

доказали, что ясно понимают их содержание и смысл. Вероятно, они считают, что и в реальной жизни ведут себя в соответствии с декларируемыми моральными принципами. Вследствие этого они более высоко оценили нравственные качества собственной личности по сравнению со сторонниками эгоцентрической лжи, у которых моральная рефлексия вызывает определенные затруднения.

Итак, испытуемые из этой части мужской выборки рассматривают предложенную им проблему уже не только с позиции субъекта, искажающего информацию. Они анализируют когнитивные и моральные аспекты предложенных им для осмыслиения психологических феноменов и пытаются включить их в целостный контекст диалога людей в коммуникативной ситуации. Тем не менее принцип анализа у них практически тот же, что и у других мужчин: в его основе лежит стремление выделить отличительные признаки обсуждаемых феноменов и объединить их в логически непротиворечивое целое.

Обратимся теперь к протоколам женщин, проявивших склонность к добродетельной лжи. В целом мнения этой группы женщин по поводу обсуждаемых понятий более разнообразны и менее определены, категоричны, чем суждения сторонниц эгоцентрической лжи. Возможно, именно склонность к моральной рефлексии и нежелание давать упрощенные краткие решения серьезных нравственных проблем является одной из главных причин их более скромной самооценки нравственных качеств личности, в частности честности.

В самом общем виде их позиция выражена таким представлением о нарастании моральной тяжести совершаемых поступков: неправда, обман, ложь ("Ложь является самым плохим из трех качеств. Можно простить неправду и обман, но не ложь" – исп. 141). Неправду они нередко связывают не только с банальным неполным знанием и заблуждением, но и с фантазией. Неправда не оказывает отрицательного воздействия на душевное равновесие высказывающего ее человека, кроме того, она обычно безвредна для окружающих (исп. 31).

Интересны градации в осознании побудительных мотивов обмана: не категоричная "мужская" дилемма истины и ее противоположности, а как бы разные ступени приближения к истине и веры в нее ("Обманывая, человек говорит то, что не считается для него истинным, а является чем-то приближенным к этому понятию, то есть истине" – исп. 8; "Он излагает факты, в которые верит, но на самом деле это нестина" – исп. 31). Характерно и другое: в отличие от мужчин женщины, как правило, не связывают обман с сокрытием правды, утаиванием части нужных собеседнику сведений. Возможно, в этом проявляются половые различия в мужской и женской психологии: скрытность – скорее мужская черта характера, а "женщины гораздо чаще раскрываются в различных ситуациях, чем мужчины" [19, с. 221].

Отраженные в протоколах представления женщин о психологических механизмах лжи богаты и разнообразны. Ложь – это и проявление вредности, и желание прикрасить, и сказать то, что хочется услышать другим, и средство самозащиты и защиты близких. Особенно интересным для психолога мне кажется все то, что связано со способами самопрезентации личности, с самоубеждением, иногда переходящим в самообман («Ложь – это перевирание фактов и обстоятельств с целью выгородить себя, сохранить свое внутреннее представление о себе, что я "хорошая"» – исп. 113).

Проблемы самопрезентации и самоубеждения в психологии давно известны и неплохо изучены. Самопрезентация субъекта может быть направлена на создание привлекательного образа себя в глазах окружающих, то есть такого образа, в котором хотя бы внешне присутствуют наиболее ценимые людьми черты. Однако психологическим основанием самопрезентации может быть и стремление человека сделать свое публичное "я" действительно соответствующим разделяемым в общественном сознании основным ценностным ориентациям. Такое стремление точнее было бы выразить словами "самоконструирование", построение своей личности [13]. В том случае если "самопрезентационные затраты", необходимые для согласования собственных представлений и ценностных ожиданий с ценностями, разделяемыми большин-

ством, оказываются очень велики, от субъекта требуются значительные усилия и навыки самоубеждения [18]. Обсуждаемые проблемы имеют существенное значение не только для личной жизни каждого из нас, не менее важны они и в профессиональной деятельности, например в психоdiagностике. Любой психолог, когда-либо имевший дело с личностными опросниками, знает, как важно уметь отделять искренние правдивые ответы испытуемых от лживых, а также от ответов, вызванных самообманом или желанием лучше представить себя в глазах окружающих [20].

Многие проблемы, связанные с влиянием самопрезентации, самоубеждения и самообмана на формирование, развитие и взаимодействие неправды, лжи и обмана в психике женской половины человечества, решены в фундаментальной и чрезвычайно интересной монографии американской исследовательницы Х.Г. Лернер (Lerner) [17]. Она пишет: «Размышляя о жизни женщины, я вынуждена была обратить особое внимание на слова "pretending"<sup>1</sup> (притворство, симулирование, разыгрывание из себя, использование в качестве предлога, ссылка на – В.З.) и "truth-telling" (говорение правды – В.З.), слова, которые затрагивают все наши действия и отношения, а также кто мы есть и кем можем стать. Pretending – слово, которое может помочь нам временно отложить моральные рассуждения о том, что хорошо и что плохо, хуже или лучше, так что мы сможем думать более объективно о трудном предмете. Оно также наиболее подходящим образом вписывается в структуру жизни женщины. Наши неудачные попытки жить в строгом соответствии с фактами и говорить искренне могут иметь мало общего с недобрыми или нечестными намерениями. Как раз наоборот, pretending чаще отражает желание, однако, уводящее с верного пути, защитить других и гарантировать сохранение себя, а также наших отношений. Pretending отражает глубокие запреты, подлинные и воображаемые, против более прямого и честного утверждения себя. Pretending естественным образом происходит из ложного и ограниченного определения себя, которое женщина часто усваивает без вопросов и сомнений. Таким образом, pretending тесно связано с женственностью, то есть это просто-напросто то, что учит делать женщин культура» [17, с. 14].

Иногда pretending является формой экспериментирования или имитации, которая расширяет опыт женщины и чувство возможного, оно отражает желание найти себя для того, чтобы быть собой. Способом такого экспериментирования является рассказывание "правдивых историй" о личной жизни. И если история не во всем совпадает с реальными фактами, то в случае pretending это не сознательная ложь, а небольшая неправда, основанная на богатстве возможных жизненных ситуаций, на самоубеждении и отчасти самообмане. «Рассказывать "правдивые истории" о личной жизни это не значит быть собой или даже находить себя. Это выбор себя» [там же, с. 67]. Одна и та же "правдивая история" при ее пересказе другим людям может содержать детали, противоречащие первоначальному рассказу. Это не означает, что женщины подобны хамелеонам: просто есть множество путей, которыми правдиво и реально можно структурировать и переструктурировать свой опыт. Кроме того, именно то, что в данный момент они переживают с большой эмоциональной интенсивностью, женщины склонны считать наиболее реальным.

Однако обсуждаемый феномен заключает в себе серьезную опасность: «В противоположность тому, что нам говорит словарь, pretending потенциально является наиболее серьезной формой обмана, потому что оно может привести скорее к жизни по лжи, чем к ее высказыванию. И мы, по крайней мере, должны стремиться поймать себя во время этого действия. Когда мы произносим кровенную ложь, мы испытываем психологический шок. A pretending незаметно вплетается в структуру ткани

<sup>1</sup> Слово pretending психологически настолько насыщено различными смысловыми оттенками, что было бы просто наивно перевести его наиболее очевидным русским эквивалентом – словом "притворство". Последнее предполагает сознательность намерения притворяющегося человека, в то время как pretending включает в себя чуть ли не все точки континуума перехода от сознания к бессознательному. По этой причине я считаю целесообразным далее в статье употреблять английский термин pretending.

повседневной жизни и таким образом ведет к построению ложного "я". На этом пути мы можем не почувствовать никакого шока, потому что, в конце концов, это "просто pretending". Со временем, поступая так, мы это перестаем замечать» [там же, с. 122]. И все же людям, особенно мужчинам, необходимо понимать, что "если женщины завтра прекратят pretending, то мир, каким мы его знаем, тоже перестанет существовать" [17, с. 122].

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное исследование показало, что понятия неправды, лжи и обмана являются для человека такими ценностно-смысловыми образованиями, психологическая структура которых определяется как личностными особенностями субъекта, так и индивидуальным своеобразием его нравственного сознания. Исследование выявило существенные различия в способах понимания неправды, лжи и обмана мужчинами и женщинами.

Мужчины понимают задачу определения указанных категорий как необходимость рационального осмыслиения их типичных признаков. Под рациональностью осмыслиения я имею в виду то, что результатом размышлений мужчин оказывается *знание* как отличительных признаков неправды, лжи и обмана, так и вреда, причиняемого ими в общении. Соответственно решение об их моральной допустимости или запрете основанных на них поступков у испытуемых из мужской части выборки обычно в значительной степени зависит от типа конкретной ситуации: человека, которого надо ввести в заблуждение, предполагаемой выгоды от совершения аморального поступка, вероятности разоблачения и т.п. Вместе с тем определения обсуждаемых феноменов, даваемые мужчинами, в основном имеют *результативный* характер. Понимание того, в чем заключается их понятийный и коммуникативный смысл, у мужчин одновременно обозначает и формирование решения о возможных областях применения неправды, лжи и обмана. Основанное на знании понимание как бы защищает их от необходимости не только повторного осмыслиения, но и сильных эмоциональных переживаний в тех случаях, когда они решались на ложь или обман.

Процессуальность мышления женщин при анализе обсуждаемых психологических феноменов проявляется в гибком оперировании фактами, в стремлении не безоговорочно отбрасывать те из них, которые противоречат истине, а отыскивать возможности, строить гипотезы, в соответствии с которыми можно совместить эти факты со своими ценностными представлениями и групповыми этическими нормами. А поскольку конструирование гипотез основано на внутренней убежденности субъекта и всегда предполагает хотя бы минимальную веру в их истинность, то, в отличие от мужчин, для женщин при определении сущности неправды, лжи и обмана наиболее субъективно значимым является не объективно достоверное знание, а *вера* в правильность своего понимания проблемы. И это естественно, потому что знание обычно характеризует факты объективной действительности, а вера соотносится с мыслями, эмоциями и чувствами – тем, что образует "эмоциональное поле" общения людей.

У испытуемых женской части выборки внутренняя детерминация искажения истины как нравственного или аморального поступка обусловлена прежде всего ценностными переживаниями. Рассматривая проблему под этим углом зрения, можно сказать, что для женщин являются типичными мысленные возвращения к совершенным ими лжи или обману, переосмысливания поступка, эмоциональные переживания, иногда приводящие к раскаянию и признанию. Наиболее существенную роль в этих процессах играют коммуникативные факторы – идентификация с обманутым человеком, попытки представить его мысли, эмоции и чувства, сопереживание. Все это способствует тому, что у женщин преобладает добродетельная ложь.

Ценностные переживания в основном детерминированы индивидуальной структурой личности и нравственного сознания, в значительно меньшей степени – типом ситуации морального выбора, в которой женщина вынуждена принимать решение: исказить ей

истину или нет. В ситуации морального выбора ценностные ориентации человека стимулируют возникновение у него ценностных переживаний, порождают индивидуальный смысл актов неправды, лжи или обмана, определяющий характер их понимания. Другими словами, женщина понимает обсуждаемые феномены так или иначе не столько потому, что она попала в конкретную ситуацию морального выбора, сколько потому, что эгоцентрическое или добродетельное понимание лжи соответствует ее нравственным переживаниям и психологическим особенностям личности.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Альбрехт У., Венц Дж., Уильямс Т. Мошенничество. Луч света на темные стороны бизнеса. С.-Пб., 1995.
2. Жданова О.О. Психологическое исследование понимания неправды, лжи и обмана. Дипломная работа. Факультет психологии МГУ. М., 1996.
3. Знаков В.В. Правда и ложь в сознании русского народа и современной психологии понимания. М., 1993.
4. Знаков В.В. Понимание в познании и общении. М., 1994.
5. Знаков В.В. Индивидуальные различия понимания обмана в малом бизнесе // Психологический журнал. 1994. Т. 15. № 6. С. 51–60.
6. Знаков В.В. Почему лгут русские и американцы: размышления российского психолога над книгой Пола Экмана // Вопросы психологии. 1995. № 2. С. 84–92.
7. Кундера М. Невыносимая легкость бытия // Иностранный литература. 1992. № 5. С. 51–52.
8. Ожегов С.И. Словарь русского языка. М., 1988.
9. Фромм Э. Иметь или быть? М., 1990.
10. Чаландзия Э. Ложь во спасение? Врать или не врать – вот в чем вопрос // Cosmopolitan. 1996. Июль–август. С. 86–89.
11. Чиркова А.Е., Кричевская О.Н. Социально-психологические проблемы становления женского предпринимательства. М., 1996.
12. Augustinus A. Die Luge und Gegen Luge. Wurzburg. 1986.
13. Baumeister R.F. A Self-Representational View of Social Phenomena // Psychological Bulletin. 1982. V. 91. № 1. P. 3–26.
14. DePaulo B.M., Lainer K., Davis T. Detecting the Deceit of Motivated Liar // Journal of Personality and Social Psychology. 1983. V. 45. № 5. P. 1096–1103.
15. Ekman P. Telling Lies: Clues to Deceit in the Marketplace, Marriage, and Politics. New York. 1985.
16. Ekman P., O'Sullivan M. Who Can Catch a Liar? // American Psychologist. 1991. V. 46. № 9. P. 913–920.
17. Lerner H.G. The Dance of Deception. Pretending and Truth-telling in Women's Lives. N.Y. 1993.
18. McFarland C., Ross M., Conway M. Self-Representation as Mediators of Anticipatory Attitude Change // Journal of Personality and Social Psychology. 1984. V. 46. № 3. P. 529–540.
19. Mummenday H.D. Psychology der Selbstdarstellung. Gottingen u.a. 1995.
20. Paulhus D.L. Self-Deception and Impression Management in Test Responses // Personality Assesment via Questionnaires. Current Issues in Theory and Measurement. Berlin, 1986.
21. Rokeach M. Nature of Human Values. N.Y., 1973.
22. Rosemann B., Kerres M. Interpersonales Wahrnehmen und Verstehen. Bern u.a., 1986.
23. Saxe L. Lying: Thoughts of an Applied Social Psychologist // American Psychologist. 1991. V. 46. № 4. P. 409–415.