

ЛЖИВОСТЬ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ: СПОСОБ АДАПТАЦИИ ИЛИ СВОЙСТВО ЛИЧНОСТИ?

Чухрова Марина Геннадьевна,

доктор медицинских наук,

профессор кафедры психологии, педагогики и правоведения

Новосибирского государственного университета экономики и управления,

Россия, 630099, г. Новосибирск, ул. Каменская, 56;

профессор кафедры общей психологии и истории психологии,

Новосибирского государственного педагогического университета,

Россия, 630126, г. Новосибирск, ул. Вилуйская, 28

ORCID: 0000-0001-5389-5897

mba3@ngs.ru

Филь Татьяна Александровна,

кандидат психологических наук, доцент,

заведующая кафедрой психологии, педагогики и правоведения

Новосибирского государственного университета экономики и управления,

Россия, 630099, г. Новосибирск, ул. Каменская, 56

ORCID: 0000-0002-6061-8326

t.a.fil@nsuem.ru

Аннотация

В статье представлен философско-психологический анализ психодинамики лживости как специфического феномена, детерминированного личностными качествами. Изложены результаты исследования, в котором приняли участие студенты обоего пола (156 человек в возрасте 17–25 лет), с помощью разработанного авторами опросника для самооценки допустимости лжи. Были выделены три группы испытуемых, по 30 человек в каждой: лица с отрицательным отношением ко лжи; лица, которые допускают ложь в некоторых случаях, и лица, допускающие ложь во всех ее проявлениях. Проведено сравнение личностных факторов в этих группах с помощью опросника Кэттела 16 РФ. Показано, что лица с разной допустимостью лжи и лживости имеют разные психотипы. Лица, категорически отрицающие ложь и лживость, обладают высоким самоконтролем поведения, суровостью и жесткостью, при этом внутренне робки, держатся отчужденно, напряженно, недостаточно беспечны, избегают стрессов, имеют суженную жизненную перспективу. Лица, допускающие лживость в некоторых случаях и ситуациях, конформны, зависимы, не всегда уверены в себе, часто озабочены проблемами, эмоционально неустойчивы, часто

бывают напряжены. У них происходит борьба между совестью и лживостью, спровоцированная эмоциональной неустойчивостью и отсутствием «нравственного стержня», не допускающего выражения собственного мнения. Наконец, респонденты, представляющие откровенно лживый тип, выявляют эмоциональную сбалансированность, гибкий интеллект, коммуникабельность, хорошую память и вариативное творческое мышление. В выделенных группах различаются способы противостояния стрессу. Показано, что адаптивность лиц из третьей группы выше, чем лиц из первой и второй групп. Выявлено, что допустимость лжи положительно коррелирует с готовностью к стрессу, а отрицательное отношение к лжи связано с низкой стрессоустойчивостью. Из этого следует вывод о том, что лживость заложена в структуру личности как адаптивная стратегия. Авторы констатируют, что лживость – это адаптивный феномен, который облегчает выживание в социуме.

Ключевые слова: ложь, лживость, личностные качества, психодинамика лживости.

Библиографическое описание для цитирования:

Чухрова М.Г., Филь Т.А. Лживость в современном обществе: способ адаптации или свойство личности? // Идеи и идеалы. – 2021. – Т. 13, № 3, ч. 1. – С. 188–204. – DOI: 10.17212/2075-0862-2021-13.3.1-188-204.

Введение

Современное общество рождает новые вызовы. Возрастает роль информационной составляющей стресса, а стресс порождает необходимость адаптации. Сбой в процессах адаптации, в свою очередь, может приводить к развитию неврозов. Прежние способы приспособления к стрессогенным условиям не всегда оказываются эффективными, и здесь на помощь приходит феномен лживости, который позволяет решить проблему с малыми энергозатратами и относительно быстрым разрешением ситуации. Можно предположить, что роль лживости как способа выживания или способа адаптации в современном обществе становится всё больше, и ложь зачастую используют далеко не самые последние представители социума, что помогает им быть успешными.

Несмотря на то что ложь и лживость как феномены в течение всей истории научной мысли вызвали пристальное и напряженное внимание философов, ученых, писателей и богословов, порождали огромное количество научных и философских сочинений, начиная с Библии, сущность этих феноменов остается скрытой, и до сих пор нет однозначной оценки: лживость – это порок или дар, облегчающий выживание? Относительность лжи с точки зрения пользы или вреда подтверждает вся история человечества. Канонизированные авторитеты в области изучения лживости (П. Экман, Ж. Дюпра, А.Н. Тарасов, Д. Майерс, В.В. Знаков, О. Липманн,

С.И. Симоненко и другие) рассматривают это явление в разных аспектах, под разными углами зрения, однако практически не касаются взаимосвязи лживости с фундаментальными личностными качествами и ситуационными predispositionами, т. е. ее психодинамики [2–7, 10, 12, 14].

Изучение психодинамики лживости и ее личностной обусловленности представляет **проблему нашего исследования**. Для дальнейшего анализа определимся с тем, что мы будем понимать под ложью и лживостью. Ложь – это осознанное, преднамеренное искажение истины, выраженное в словах, действиях, поступках. Это создает у того, на кого направлена ложь, неверное представление об интересующем предмете. Реципиент лжи пребывает в заблуждении, что может порождать дальнейшие искаженные действия, слова, поступки. Ложь – это факт. Лживость – это готовность в случае необходимости ввести собеседника в заблуждение, сформировать такое мнение о предмете, которое выгодно лжецу. Психодинамика лжи – это процесс формирования лжи как способа решения проблемы, стоящей перед человеком в данный момент. Имеет значение место, время, социальное окружение, необходимость решения той или иной задачи, ее значимость. Это результат интегративного учета всего жизненного опыта человека во временной перспективе, его прошлого опыта, настоящей потребности и будущего функционирования. С точки зрения нейрофизиологии это совместная деятельность двух полушарий мозга человека – мыслительного левого и эмоционального правого, его эмоциогенных подкорковых зон, а также чувствительных зон с формированием классической функциональной системы по П.К. Анохину, с механизмами обратной связи и задействованием ревард-системы (подкрепления).

Любые проявления здорового организма направлены на его выживание и полноценную адаптацию в окружающей действительности. Уже в древнейших эпохах известен герой-плут, достигающий победы путем обмана и хитрости. И отрицательные, и положительные герои сказок народов мира обманывают своих врагов, и ложь служит цели спасения рода. Если лживость рассматривать с этих позиций, то не возникает сомнений, что мы имеем дело с адаптивным феноменом. Лживость обеспечивает сиюминутную выгоду и успех. Но человек – существо социальное, и при дальнейшем функционировании в социуме его лживость может оказаться совсем неоднозначной. То, что обеспечило его успех, приведет к гибели или неудаче другого. Поэтому возникает такое понятие, как совесть. Еще Аристотель признавал совесть продуктом, связанным с жизнью человека в обществе. Конфуций считал, что муки совести страшнее, чем китайские пять пыток. Но уже Никколо Макиавелли провозглашает: «Цель оправдывает средства», признавая относительный характер лживости и возможность ради великой цели поступиться истиной. Ему вторили английские

и французские материалисты XVII–XVIII веков, например, Дж. Локк, который также признавал релятивизм лживости и неправедных поступков. Вместе с тем Гегель отрицал ложь и считал совесть моральной гениальностью, а голос ее – божественным.

Муки совести блестяще описал в своей «Исповеди» Жан-Жак Руссо. Будучи подростком, он обвинил служанку в воровстве, заведомо зная, что она не виновна. Он пишет: «...долгое воспоминание о преступлении и невыносимое бремя угрызений совести, которое и по истечении сорока лет всё еще тяготит меня; и мое горькое раскаяние не только не уменьшается, а даже увеличивается по мере того, как я старею... не может утешиться мое сердце...» [8, с. 182]. И полное отсутствие совести, описанное у психопатов Робертом Д. Хаером как их патогномоничная черта, когда обман других приносит удовольствие, включает системы подкрепления, и служит действием, которое составляет смысл жизни. Одурачить кого-то даже с перспективой пострадать за это не останавливает мошенника и даже придает его существованию привлекательности [11].

Именно совесть, ее наличие или отсутствие, судя по всему, и определяет успешность или неуспешность во лжи личности. Порождение неправды, недостоверности, искажений при участии фундаментальных личностных свойств и качеств, при наличии развитой рефлексии во временной перспективе может приводить к обратному результату и изменению эмоционального восприятия своей лживости на противоположный знак, что опять-таки нарушит адаптацию к социуму, породив муки совести. О том, что совесть – прерогатива личности, говорил еще П. Гольбах.

Как мы указывали ранее, «лживость – это интегративный результат, состоящий из взаимодействия множества компонентов, как ситуационных (время, место, социальное окружение, внешние и внутренние задачи), конституциональных (эмоциональность, скорость реакции, оригинальность и вариативность мышления), так и благоприобретенных (способность к эмпатии и антиципации, морально-нравственных качеств и др.), но любой из этих компонентов так или иначе связан с личностными особенностями индивида» [13].

Личностные факторы, измеренные с помощью методики Кэттела 16 РҒ, по-разному представлены в группах с разной допустимостью лжи. Это такие факторы, как уровень интеллектуального развития, стрессоустойчивость и готовность к стрессу, эмоциональная устойчивость, коммуникабельность, уверенность в себе, способность к рефлексии. Было показано, что адаптивность лиц, допускающих в своей жизни ложь и лживость во всех ее проявлениях, существенно выше, чем адаптивность в группе не допускающих ложь студентов, которые демонстрировали неуверенность в себе, робость, ригидность, низкую стрессоустойчивость. Наиболее инте-

ресной оказалась промежуточная группа, которую от двух других отличала высокая совестливость и рефлексивность. Студенты этой группы иногда допускали ложь в своей жизни для достижения каких-либо значимых целей, но затем глубоко раскаивались в своей лжи из-за мук совести, чувства вины и переживаний. Эти переживания нарушали их равновесие и вредили адаптации в обществе [13]. Высокая лживость хорошо коррелировала с адаптивностью и способностью противостоять стрессу, но при условии низкой рефлексивности, т. е. сниженной способности оглядываться назад, испытывая муки совести.

Вне сомнения, лживость – это адаптивная стратегия, она встроена в структуру личности и облегчает ее адаптацию в социуме. Лживость требует гибкого интеллекта, хорошей памяти и вариативного творческого мышления. В свою очередь, полный отказ от лжи создает определенное напряжение и сложности для личности, снижая ее адаптивные возможности, но, вероятно, повышая ее самооценку и формируя определенную Я-концепцию. Частичный отказ от лжи, являясь результатом борьбы мотивов, и вовсе разрушает личность. Откровенная допустимость лжи и лживость как динамичный феномен инициируют и психодинамику личности, что однозначно является позитивным фактором личностного роста. Возможно, наши выводы кажутся не политкорректными, но объективности ради необходимо заметить, что лживость играет слишком большую роль в жизни каждого человека и в истории человечества, чтобы относиться к ней только как к девиации. В современном обществе именно лживость обеспечивает успех и процветание, следовательно, способствует выживанию, что и является целью существования отдельного человека как части популяции. Но повторяем: человек – существо социальное, его самооценка и Я-концепция складываются в том числе из отношений и оценок его окружающими, что нивелирует функции лживости, облегчающие адаптацию, и обрекает на внутреннюю неудовлетворенность. Прав был Н.А. Бердяев, когда утверждал, что личность есть качественное достижение, в отличие от «Я» как первичной данности [1]. Если лживость с ее адаптивной функцией заложена в «Я», то личность вовсе не обязательно будет пользоваться этой функцией для своего выживания. На страже стоит совесть, если она есть.

Целью исследования было изучение взаимосвязи лживости и совестливости в контексте личностно-характерологических особенностей.

Объект и методы исследования. Анонимно были протестированы 52 человека, из них 16 мужчин в возрасте от 19 до 56 лет и 36 женщин в возрасте от 19 до 55 лет. Неоднородность выборки подчеркивает наше стремление выявить влияние личностных, характерологических качеств на проявления лживости, независимо от возраста и социальных факторов.

В процессе проведения исследования были использованы следующие **методики**: опросник «Лживость» (автор И.А. Церковная), методика «Шкала оценки совестливости» в адаптации Е.Е. Каллистратовой; методика исследования акцентуаций характера Х. Шмишека; опросник характерологической акцентуации личности и нервно-психологической неустойчивости.

Результаты и их обсуждение

Методика «Лживость» И.А. Церковной содержит 12 шкал и позволяет выявить мотивационные, когнитивные, эмоциогенные факторы лживости. Для большинства респондентов (69 %) были характерны высокие показатели лживости по нескольким шкалам, что говорит о наиболее частом ее проявлении и разных мотивациях лживости; и лишь для 31 % показатели лживости были средними, что свидетельствует о ситуативном ее проявлении. Большей части наших испытуемых свойственна лживость. Результаты, полученные по данной методике в обследованной группе, графически представлены на рис. 1.



Рис. 1. Процентное соотношение высоких значений по шкалам опросника «Лживость»

Из предоставленных данных следует, что большинству испытуемых (44 %) свойственен такой параметр лживости, как динамическая эргичность, что говорит о лживости, демонстрируемой в активности, оперативности, самостоятельности и в стремлении быть лучше других. Для 29 % характерна лживость, обозначенная автором методики как регуляторная интернальность – стремление создать впечатление для себя и других о собственной значимости. У 23 % респондентов выражена резуль-

тативная предметность – стремление достичь благоприятных событий или отношений с окружающими путем имитации полезной деятельности при неспособности выполнить свои обещания. Для 17 % лживость проявляется при необходимости высказывания собственного мнения, как демонстрация своей ложной компетентности; 13 % респондентов признали, что лживость для них допустима, если они хотят непременно получить желаемое или добиться необходимых взаимоотношений со значимыми людьми. В меньшей степени выражены такие параметры лживости, как динамическая азгичность, результативная субъектность, регуляторная экстернальность и когнитивная осведомленность, что проявляется при отрицании своей неосведомленности в процессе обоснования собственных решений и планов.

При изучении проявлений акцентуаций характера личности по методике Шмишека были получены следующие результаты. Преобладали проявления акцентуаций по эмотивному типу (77 %), включающие в себя впечатлительность и чувствительность, склонность к депрессиям и аффектам вплоть до самодеструкций. У 71 % испытуемых регистрировались демонстративные проявления характера, выразившиеся в стремлении произвести впечатление и быть в центре внимания; 67 % испытуемых отмечали у себя гипертимные проявления, таких людей отличает частое пребывание в приподнятом настроении, высокая жизненная активность и общительность. Для 56 % характерна циклоидность: частые перепады настроения, связанные с внешними обстоятельствами, резкая смена гипертимических состояний дистимическими, и наоборот. Для 46 % была отмечена возбудимая акцентуация, т. е. низкая терпимость, повышенная импульсивность, раздражительность и агрессивность. У 42 % респондентов выявлен тревожный тип акцентуации характера, говорящий о склонности к страху, нерешительности, робости и чрезмерной подчиненности. У 29 % наблюдался педантичный тип акцентуации характера, отличающий таких людей ярко выраженной собранностью, медлительностью и высоким самоконтролем, позволяющим выполнять работу пунктуально и добросовестно. И у наименьшего количества испытуемых (17 %) прослеживался дистимичный тип акцентуации, характеризующий личность, пребывающую в мрачном расположении духа и склонную к перепадам настроения и дисфориям.

Опросник «Характерологические акцентуации личности и нервно-психологическая неустойчивость» позволил дополнить психологический портрет изучаемой группы респондентов (рис. 2).

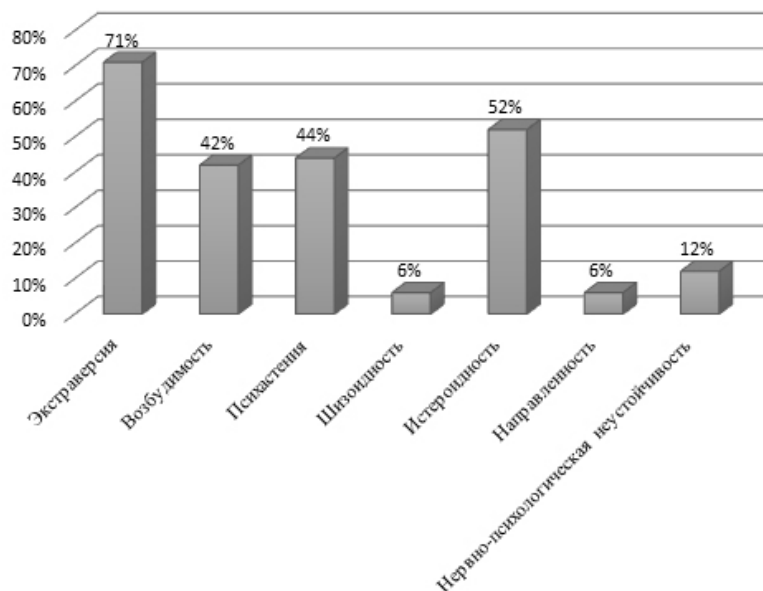


Рис. 2. Процентное соотношение количества испытуемых с высокими значениями по шкалам методики исследования акцентуаций характера и нервно-психологической неустойчивости

Большая часть испытуемых (71 %) имеет высокие значения по шкале «экстраверсия», что говорит о коммуникабельности и потребности в социальных контактах. У 52 % выявлены истероидные черты, потребность быть в центре внимания любой ценой, что соответствует демонстративному типу по методике Шмишека. Психастеническая акцентуация выявлена у 44 % респондентов, им свойственна высокая тревожность, легкая ранимость и быстрая утомляемость. Для 42 % свойственен возбудимый тип акцентуации – повышенная возбудимость, агрессивность и слабый контроль эмоций. Для 12 % характерна нервно-психологическая неустойчивость, свидетельствующая о низкой стрессоустойчивости, эмоциональной лабильности, ненадежности. У 6 % выявлена шизоидная акцентуация.

Шкала оценки совестливости показала следующие результаты высоких и низких значений показателя (рис. 3).

Как следует из полученных данных, испытуемых с низкой совестливостью не намного больше, чем с высокой. Между тем из всей группы испытуемых примерно три четверти имеют высокие значения лживости, измеренной по методике Церковной. Следовательно, высокие значения лживости не всегда противоречат высокой совестливости, зачастую сопутствуют друг другу.

Для выявления корреляционных связей между изученными параметрами нами были использованы методы математической статистики, был вы-

бран критерий Спирмена. Расчеты производились в программе Statistica 6.0. Полученные результаты представлены на рис. 4.

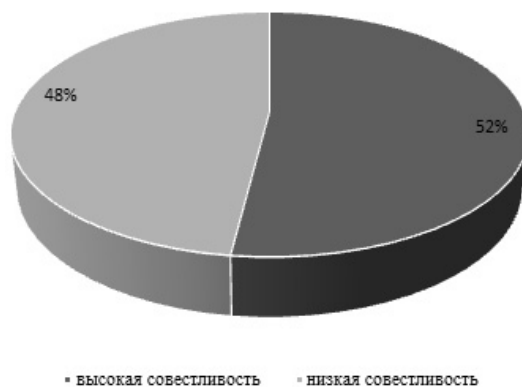


Рис. 3. Количество испытуемых (в процентах) с высокими и низкими значениями по методике «Шкала оценки совестливости»

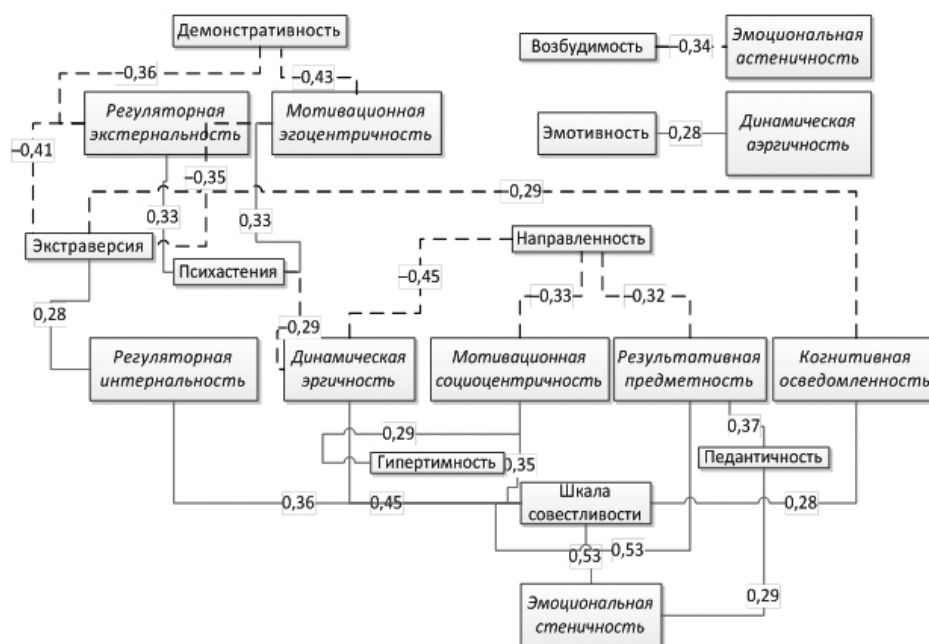


Рис. 4. Корреляционная плеяда взаимосвязей параметров лживости и акцентуаций характера

Выявлены следующие корреляционные взаимосвязи.

1. Динамическая эргичность слабо связана с психастенической акцентуацией ($r = -0,29$ – обратная связь слабой силы). В данном случае мож-

но предположить, что стремление казаться лучше других, проявлять повышенную активность и энергичность может быть следствием реакции гиперкомпенсации: человек пытается обмануть сам себя или окружающих, демонстрируя избыток сил, которых на самом деле нет. Выявленная связь слабая, но наше предположение подтверждает другая взаимосвязь: между динамической эргичностью и совестливостью ($r = 0,45$ – прямая взаимосвязь умеренной силы). Работать из последних сил под воздействием моральных принципов и чувства долга, ответственности, добросовестности или перфекционизма, потребности доказать окружающим, что «я – лучший», в глубине души сознавая, что это не так. В этом случае логичной кажется обратная связь умеренной силы между динамической эргичностью и направленностью личности (мотивационной, результативной) ($r = -0,45$ – обратная связь умеренной силы), когда активность не связана с действительно положительным отношением к демонстрируемой деятельности, а является только потребностью доказать себе или окружающим, что «я могу» или «я делаю, потому что должен», что повышает самооценку и призвано создать обманчивое впечатление у значимых лиц.

Динамическая эргичность слабо связана с эмотивной акцентуацией характера ($r = 0,28$ – прямая взаимосвязь слабой силы). Если лживость проявляется в отрицании самостоятельности, активности и наличии страха разоблачения, то не исключена высокоразвитая эмпатия и повышенная слезливость.

Эмоциональная стеничность напрямую слабо связана с педантичной акцентуацией характера ($r = 0,29$ – прямая взаимосвязь слабой силы), что проявляется в повышенной внешней аккуратности и внимании к порядку. При прочих равных условиях это должно натолкнуть на мысль о лживом характере деяния.

Чем выше эмоциональная стеничность, тем выше совестливость ($r = 0,53$ – прямая взаимосвязь средней силы). Совестливость зависит от способности испытывать негативные эмоции грусти, вины, сожаления, от накала данных эмоциональных переживаний, при этом эмоции гнева, злобы, которые провоцируют агрессивные действия, отрицательно коррелируют с эмоциональной астеничностью ($r = -0,34$ – обратная связь умеренной силы). При проявлении лживости в стремлении избегнуть негативных эмоций для личности менее характерны повышенная возбудимость, агрессивность и слабый контроль эмоций.

Регуляторная интернальность может проявляться в случае экстравертированного характера личности ($r = 0,28$ – прямая взаимосвязь слабой силы). Лживость в данном случае будет выражаться в лицемерной самокритике, в демонстративной независимости от других, преувеличении собственной значимости (при этом наблюдается неразборчивость в

контактах, беззастенчивость), в переоценке своих возможностей, опасной для общества.

Совестливость личности слабо связана с регуляторной интернальностью ($r = 0,36$ – прямая взаимосвязь умеренной силы). Несмотря на внешнее проявление независимости, аггравации своего могущества, личность всё-таки осознает свою ответственность перед социумом и старается соблюсти нормы, стандарты и социальные требования.

Регуляторная экстернальность также слабо противостоит демонстративной акцентуации характера ($r = -0,36$ – обратная связь умеренной силы). Если человек не выполнил своих обязательств, обманул чьи-то надежды, он уже не стремится быть в центре внимания. Экстравертированность личности также противоречит регуляторной экстернальности ($r = -0,41$ – обратная связь умеренной силы), и наоборот: регуляторная экстернальность слабо связана с психастенической акцентуацией ($r = 0,33$ – прямая связь умеренной силы).

Чем выше мотивационная социоцентричность, тем чаще встречается гипертимная акцентуация характера личности ($r = 0,29$ – прямая взаимосвязь слабой силы). Лживость может выразиться в качестве демонстрации собственной значимости, поскольку ощущение всемогущества порождено именно гипертимностью, особенно при решении социальных проблем, и это сопровождается приподнятым настроением, высокой жизненной активностью и общительностью.

Чем выше мотивационная социоцентричность, тем ниже направленность личности ($r = -0,33$ – обратная связь умеренной силы): при сложных конфликтных ситуациях выпячивание своих моральных и психических достоинств может идти во вред себе, в ущерб собственному социальному статусу, своей профессии, здоровью.

При этом ожидаемо, что мотивационная социоцентричность сочетается с совестливостью ($r = 0,35$ – прямая связь умеренной силы). Подчеркивание собственной значимости при решении общественных вопросов и в конфликтах обусловлено чувством ответственности, добросовестности, стойкости моральных принципов.

Чем выше мотивационная эгоцентричность, тем реже проявляется демонстративная акцентуация характера ($r = -0,43$ – обратная связь умеренной силы). Лживость направлена на решение собственных проблем, поэтому нет необходимости производить впечатление и привлекать к себе внимание. Мотивационная эгоцентричность связана с психастенической акцентуацией ($r = 0,33$ – прямая связь умеренной силы). Лживость – энергоёмкий процесс, и психастеник заботится о сохранении энергии. Лживости не способствуют высокая тревожность, утомляемость, нерешительность, неуверенность в себе и ранимость.

Когнитивная осведомленность плохо сочетается с экстравертированностью ($r = -0,29$ – обратная связь слабой силы). Экстраверт с трудом удерживается, чтобы не выдать чужую тайну, прибегает ко лжи, отрицает свою осведомленность. Чем выше когнитивная осведомленность, тем выше совесть ($r = 0,28$ – прямая взаимосвязь слабой силы). Секретные знания порождают муки совести, но в слабой степени. Превалируют необходимость выполнения социальных требований и этические стандарты.

Педантичная акцентуация характера личности ожидаемо связана с результативной предметностью ($r = 0,37$ – прямая взаимосвязь умеренной силы). Лживость, направленная на достижение социально значимого результата при стремлении к самореализации или желании достичь положительных взаимоотношений с окружающими, будет сопровождаться внешней подчеркнутой аккуратностью, порядком, демонстрацией добро-совестности. Чем выше результативная предметность, тем ниже направленность личности ($r = -0,32$ – обратная связь умеренной силы). Работа, успех, здоровье могут быть принесены в жертву ради достижения значимой цели.

Результативная предметность хорошо связана с совестью ($r = 0,53$ – прямая взаимосвязь средней силы) и включает в себя чувство ответственности, добросовестность, стойкость моральных принципов, стремление к выполнению социальных требований.

Таким образом, было получено 2 взаимосвязи средней силы, 13 взаимосвязей умеренной силы и 7 слабых взаимосвязей, что указывает на личностный характер феномена лживости.

На рис. 4 в общем виде представлены параметры индивидуально-психологических особенностей личности, с которыми связана лживость и которые тем или иным образом влияют на проявления лживости.

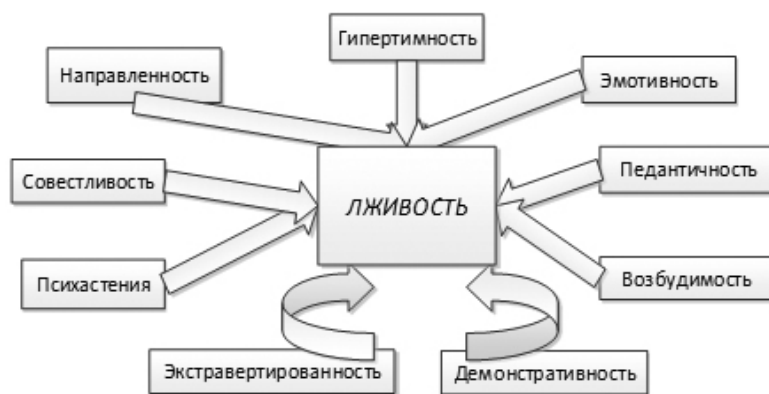


Рис. 4. Факторы, оказывающие влияние на проявления лживости

Установлено, что лживость связана с такими типами акцентуаций характера личности, как психастенический, эмотивный, педантичный, возбудимый, экстравертированный, демонстративный и гипертимный типы акцентуаций, т. е. практически со всеми типами акцентуаций. Однако мотивированность лживости при данных разных психотипах различна, и в каждом случае лживость решает те или иные проблемы человека. Также лживость связана с направленностью личности и совестливостью. Высокая совестливость совсем не мешает человеку быть лживым. Это в очередной раз доказывает, что лживость имеет адаптивную функцию и направлена на быстрое решение проблемы, независимо от того, что в дальнейшем муки совести могут выйти на первый план.

Заключение

Установлено, что лживость присуща разным типам характера и акцентуаций, но в каждом случае она решает те проблемы, которые связаны с личностными особенностями. Лживость играет адаптивную роль. Несмотря на то что лживость и совестливость являются антиподами, исследование показывает, что эти две разнонаправленные тенденции прекрасно уживаются в одной личности. И это не противоречие. Напротив, это свидетельство многогранности человека и его несовершенства. С помощью лжи человек пытается избавиться от страданий, т. е. адаптироваться к жизни, сохранить свою жизнеспособность. А еще Ф.М. Достоевский считал, что страдание создает личность, но человек не хочет страдать. Он хочет решить свои проблемы любой ценой, плохо понимая, что цена может быть слишком высокой – это чувство вины и муки совести. Еще Виктор Гюго сказал, что высшее правосудие – это совесть. Человек в своем стремлении стать выше прибегает ко лжи, но достигает противоположного результата, если в его личности присутствует совесть.

Проведенное исследование показало, что попытка объективизации лживости и совестливости как многомерных понятий обречена на неудачу. Одни и те же факторы могут и способствовать, и противодействовать лживости, в зависимости от личностных predispositions или ситуативных факторов. Наблюдения показывают, что исследование таких духовных понятий, как лживость и совестливость, известными методами психологии весьма сложно и неоднозначно.

Литература

1. Бердяев Н.А. Самопознание (опыт философской автобиографии). – М.: Международные отношения, 1990. – 336 с.
2. Велкина Н.Д. Ложь: (аналитический обзор зарубежных исследований) // Вестник Московского университета. Серия 14, Психология. – 1995. – № 1. – С. 43–53.

3. Дюпра Ж. Ложь / пер. с фр. Дм.И. Соловьева. – М.: Изда-во СГУ, 2008. – 124 с.
4. Знаков В.В. Неправда, ложь и обман как проблемы психологии понимания // Вопросы психологии. – 1993. – № 2. – С. 9–16.
5. Знаков В.В. Самооценка правдивости и понимание субъектом честности // Психологический журнал. – 1993. – Т. 14, № 5. – С. 13–23.
6. Липманн О., Адам А. Ложь в праве. – Харьков: Юридическое изд-во Украины, 1929. – 48 с.
7. Майерс Д. Социальная психология. – СПб.: Питер, 2001. – 752 с.
8. Руссо Ж.-Ж. Избранное. – М.: Детская литература, 1976. – 190 с.
9. Симоненко С.И. Психологическое основание ложности и правдивости сообщения // Вопросы психологии. – 1998. – № 3. – С. 78–84.
10. Тарасов А.Н. Психология лжи. – М.: Книжный мир, 2005. – 327 с.
11. Хазр Р.Д. Лишенные совести: пугающий мир психопатов: пер. с англ. – СПб.: Диалектика, 2019. – 288 с.
12. Чухрова М.Г., Белобрыкина О.А., Колыхневич В.В. Лживость как компонент симптомокомплекса коммуникативных особенностей личности // Мир науки, культуры, образования. – 2012. – № 3 (34). – С. 186–189.
13. Чухрова М.Г., Филь Т.А., Юдина С.Д. Психодинамика лжи // Актуальные направления научной мысли: проблемы и перспективы: сборник материалов VI Всероссийской научно-практической (национальной) конференции. – Новосибирск, НГУЭУ, 2019. – С. 368–378.
14. Эжман П. Психология лжи. – СПб.: Питер, 2007. – 272 с.

Поднятая авторами тема на сходном материале исследовалась в статье наших авторов, опубликованной в далеком 2011 г.:

Ибрагимов Р.Н., Вернер М.В. Грех лжи: факт и объект // Идеи и идеалы. – 2011. – № 4, ч. 1. – С. 170–176.

Статья поступила в редакцию 07.10.2020.

Статья прошла рецензирование 20.12.2020.

DOI: 10.17212/2075-0862-2021-13.3.1-188-204

DECEPTION IN MODERN SOCIETY: A METHOD OF ADAPTATION OR A TRAIT OF PERSONALITY?

Chukhrova Marina,

Dr. of Sc. (Medicine),

*Professor at the Department of Psychology, Pedagogy and Law,
Novosibirsk State University of Economics and Management,
56 Kamenskaya Street, Novosibirsk, 630099, Russian Federation;*

*Professor at the Department of General Psychology and History
of Psychology, Novosibirsk State Pedagogical University,
28 Vilyuyskaya Street, Novosibirsk, 630126, Russian Federation*

ORCID: 0000-0001-5389-5897

mba3@ngs.ru

Fil Tatyana,

Cand. of Sc. (Psychology), Associate Professor,

*Head of the Department of Psychology, Pedagogy and Law,
Novosibirsk State University of Economics and Management,
56 Kamenskaya Street, Novosibirsk, 630099, Russian Federation,*

ORCID: 0000-0002-6061-8326

t.a.fil@nsuem.ru

Abstract

The article presents a philosophical and psychological analysis of the psychodynamics of deceit, as a specific phenomenon determined by personal qualities. The results of the study are presented on the basis of a questionnaire developed by the authors to self-evaluate the admissibility of a lie. Students of both sexes participated (156 people between the age of 17–25). Three groups of subjects were identified, 30 people in each: group 1, with a negative attitude to lies; group 2: people who admit to lying in some cases, and group 3: people who admit to lying in all its manifestations. Personality factors in these groups were compared using the Kattel 16 PF questionnaire. People with different permissibility of lying and falsehood have different psychotypes. People who categorically deny and do not tolerate lies and deceit have high self-control of their behavior, severity and rigidity, while they are internally timid, aloof, tense, overly careful, avoid stress, and have a narrow life perspective. A person who admits falsehood in some cases and situations is conformal, dependent, not always confident in himself, often preoccupied with problems, emotionally unstable, often tense. There is a struggle between conscientiousness and falsehood; provoked by emotional instability and the lack of a “moral core” that does not allow the expression of one’s own opinion. Respondents representing the openly deceitful type reveal emotional balance, flexible intelligence, sociability, good memory and variable creative thinking. In the selected groups, there are different ways of resisting stress. It is shown that the adapt-

ability of people from group 3 is higher than that of people from 1 and 2. The permissibility of lying is positively correlated with resilience to stress, and the inadmissibility of lying is associated with low stress tolerance. It follows from this that falsehood is embedded in the structure of the personality as an adaptive strategy. The authors state that falsehood is an adaptive phenomenon that facilitates survival in society.

Keywords: lie, deceit, personal qualities, psychodynamics of deceit.

Bibliographic description for citation:

Chukhrova M., Fil T. Deception in Modern Society: A Method of Adaptation or a Trait of Personality? *Idei i idealy = Ideas and Ideals*, 2021, vol. 13, iss. 3, pt. 1, pp. 188–204. DOI: 10.17212/2075-0862-2021-13.3.1-188-204.

References

1. Berdyaev N.A. *Samopoznanie (opyt filosofskoi avtobiografii)* [Self-Knowledge: An Essay in Autobiography]. Moscow, Mezhdunarodnye otnosheniya Publ., 1990. 336 p.
2. Velkina N.D. Lozh': (analiticheskii obzor zarubezhnykh issledovaniy) [Lies: (analytical review of foreign studies)]. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 14, Psikhologiya = Moscow University Psychology Bulletin*, 1995, no. 1, pp. 43–3.
3. Duprat G. *Lozh'* [Lies.]. Moscow, Modern University for the Humanities Publ., 2008. 124 p. (In Russian).
4. Znakov V.V. Nepravda, lozh' i obman kak problemy psikhologii ponimaniya [Falsehood, falsehood and deception as problems of the psychology of understanding]. *Voprosy psikhologii*, 1993, no. 2, pp. 9–16. (In Russian).
5. Znakov V.V. Samootsenka pravdivosti i ponimanie sub'ektom chestnosti [Self-assessment of truthfulness and understanding by the subject of honesty]. *Psikhologicheskii zhurnal = Psychological Journal*, 1993, vol. 14, no. 5, pp. 13–23. (In Russian).
6. Lipmann O., Adam L. *Lozh' v prave* [Lies in the right]. Khar'kov, Yuridicheskoe izdatel'stvo Ukrainy Publ., 1929. 176 p. (In Russian).
7. Myers D. *Sotsial'naya psikhologiya* [Social Psychology]. St. Petersburg, Piter Publ., 2001. 752 p. (In Russian).
8. Rousseau J.-J. *Izbrannoe* [Selected Works]. Moscow, Detskaya literature Publ., 1976. 190 p. (In Russian).
9. Simonenko S.I. Psikhologicheskoe osnovanie lozhnosti i pravdivosti soobshcheniya [The psychological basis of falsity and truthfulness of the message]. *Voprosy psikhologii*, 1998, no. 3, pp. 78–84. (In Russian).
10. Tarasov A.N. *Psikhologiya lzhi* [The psychology of lies]. Moscow, Knizhnyi mir Publ., 2005. 327 p.
11. Hare R.D. *Without conscience. The Disturbing World of the Psychopaths Among Us*. New York, The Guilford Press, 1999 (Russ. ed.: Khaer R.D. *Lishennye sovesti: pugayushchii mir psikhopatov*. St. Petersburg, Dialektika Publ., 2019. 288 p.).

12. Chukhrova M.G., Belobrykina O.A., Kolyhnevich V.V. Lzhivost' kak komponent simptomokompleksa kommunikativnykh osobennostei lichnosti [Falsity symptom communication as a component of the personality characteristics]. *Mir nauki, kul'tury, obrazovaniya = The world of science, culture and education*, 2012, no. 3 (34), pp. 186–189.

13. Chukhrova M.G., Fil T.A., Yudina S.D. [Psychodynamics of lies]. *Aktual'nye napravleniya nauchnoi mysli: problemy i perspektivy: sbornik materialov YI Vserossiiskoi nauchno-prakticheskoi (natsional'noi) konferentsii* [Actual directions of scientific thought: problems and prospects]. Novosibirsk, 2019, pp. 368–378. (In Russian).

14. Ekman P. *Telling lies. Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage*. New York, London, W.W. Norton & Company, 1992 (Russ. ed.: Ekman P. *Psikhologiya lzhi*. St. Petersburg, Piter Publ., 2007. 272 p.).