

НАМЕРЕНИЯ И ПОСЛЕДСТВИЯ ЛЖИ

THE INTENTIONS
AND CONSEQUENCES OF LYING

A. Shuanshaliyeva

Summary. the article presents an experiment with the results of qualitative analysis of structured interviews with the category of "typical liars" and "rare liars", which determined their personal capabilities by the phenomenon of insincerity. Participants in this study previously wrote a diary of their communication interactions and lies for one week, which allowed them to be assigned to one of two categories: typical or rare liars. Case studies of information, accompanied by aspects of the formulation of the theory, have led to an extensive false classification, which contains not only the object of lies, but also intentions (protection that brings interests).

Keywords: insincerity; case studies; structured interviews; classification of lies.

Шуйншалиева Айнур Нурлановна

Аспирант, Казанский (Приволжский) федеральный университет, г. Казань
glam-rocker@mail.ru

Аннотация. статье представлен эксперимент с результатами качественно-анализа структурированных интервью с категорией «типичных лжецов» и «редких лжецов», которые обусловили свои личные возможности феноменом неискренности. Участники этого исследования ранее писали дневник своих коммуникативных взаимодействий и лжи в течение одной недели, что позволило назначить их в одну из двух категорий: типичные или редкие лжецы. Тематические исследования информации, сопровождаемые аспектами формулировки теории, привели к обширной живой классификации, которая содержит не только объект лжи, но также и намерения (защита, приносящая интересы).

Ключевые слова: неискренность; тематические исследования; структурированные интервью; классификация лжи.

Борисов Н.Г. считает, что ложь — это явление, которое может провоцировать повседневные действия и учитывать интересы исследователей в целом ряде областей, таких как философия, психология, антропология, теология и социология. Ложь и интрига — это публичное явление и элемент повседневных межличностных отношений. В большинстве этих связей авторы предлагают и ожидают подлинного, правдивого взаимодействия, которое является результатом процессов нравственного развития, погруженных в социальное и культурное окружение. Однако это не всегда возможно, люди могут сами лгать и быть обманутыми другими. Исследования показывают, что люди лгут по-разному в зависимости от их восприятия близости, важности и уровня доверительных отношений. Несущественная ложь редко проявляется в крепких отношениях по сравнению с мимолетными или со знакомыми связями. Тем не менее, первая категория отношений демонстрирует большее количество лжи, которую лжецы считают серьезной. Эффект лжи на восприятие качества, близости и долговечности отношений, связывающих лжеца, различен и, как правило, в большей степени негативно влияет на родственные отношения [1, с. 27–33].

Размышляя над темой намерения лжи, участники думали над вопросом о причинах лжи. Было проверено много причин, по которым люди стремились солгать, и решили разбить их на две более широкие категории: полезная и защитная мотивация. Полезная ложь связана с целью или выгодой, которую лжец хочет достичь, и лучше всего представлена цитатой «мы лжем для

себя, чтобы получить что-то, маленькое или большое», «Защитная мотивация скорее о защите лжеца от неприятных последствий раскрытия правды, и, как говорит один из участников: «иногда вы лжете, чтобы защитить себя», чтобы «скрыть определенные вещи от жизни (...) от ошибок». Более того, респонденты всегда ссылались на примеры как полезной, так и защитной мотивации личности или другого человека. Мы назвали эту тенденцию «целью мотивации лгать» — в частности, один лжет для себя или ради другого человека. Идея цели лжи как одной из основ для различения типов лжи найдена в литературе, но здесь она была получена из естественной тенденции различать самоориентированную и другую ориентацию лжи. Результаты, представленные выше, формируют основу для новой двумерной концептуализации мотивации людей на ложь: 1. полезная — защитная ложь, 2. ориентированная на себя — ориентируемая на других. Комбинация этих двух измерений предлагает более сложную типологию мотивации лжи, которая была охарактеризована в заявлениях участников — эгоистическая, самооборонительная, полезная и защищающая других. Следовательно, эти типы мотивации могут быть использованы при формировании параллельной типологии лжи. Более того, ложь, ориентированная на других, в первую очередь понималась как избегание причинения страданий, а не, например, комплимент. Принимая методическую точку зрения на размышления о выявленных типах мотивации лжи, представляется, что различие между приятными и укрывающими мотивациями в анализируемых данных менее очевидно, чем между эгоистическим и самооборонительными типами.

В следующей части анализа очень полезны эгоистические, самооборонительные и укрывающие типы лжи, в то время как приятная ложь казалась менее полезной в качестве описательной категории. Разрабатывая идею о том, что мешает людям лгать, мы определили четыре основные темы, связанные с негативными последствиями лжи. Это были: штрафы, проблемы в отношениях, бедственное положение лжеца и ожидаемое отсутствие критики за правду. Во-первых, все участники подчеркнули особые наказания, которые не дают людям лгать. Эти наказания являются производными от принципов, рассматриваемых как собственная совесть и / или моральные принципы (внутрипсихологические факторы), а также те, которые рассматриваются как внешние по отношению к человеку, называемые социальными нормами, верой, религией или воспитанием. Во-вторых, участники упомянули негативные последствия для отношений лжецов, которые были определены как потеря доверия, которую очень трудно восстановить, дестабилизация семейных отношений и разрыв связей между ними. В-третьих, участники сосредоточились на чувствах к возможному страданию лжеца, а именно на осознании того, что кто-то может быть обижен ложью. В-четвертых, участники отметили отсутствие критики и негативных последствий для высказывания правды как факторов, которые могут помешать кому-либо лгать. Один из участников ясно дает понять: «если говорить правду без каких-либо последствий или добросовестно (...), то мы будем использовать ложь гораздо реже». Таким образом, мы видим, что как наказание за ложь, так и отсутствие наказания за правду являются факторами, которые считаются важными для воздержания от лжи. Интересно отметить, что идея потери отношений и страданий лжеца были обнаружены только в группе редких лжецов, в то время как отсутствие негативных последствий для правды было упомянуто только членами группы типичных лжецов. Возможно, это тот случай, когда люди, которые лгут чаще, делают это из-за большего страха перед последствиями, вытекающими из правды, чем те, кто лжет реже. К тому же те, кто лжет реже, меньше боятся последствий / наказаний за правду. Возможно, они более сентиментальны к чувствам других людей, и отношения с другими более ценны для них, что мешает им лгать. Можно также предположить, что люди, которые лгут чаще, «наказываются» по-другому за ложь. Они больше боятся «наказания», навязанного извне другими, чем «внутренними» муками совести. Эти предварительные наблюдения могут послужить интересной отправной точкой для будущих исследований. Как правило, при рассмотрении заявлений участников мы можем заметить, что в них явно указаны факторы, сдерживающие людей от лжи, такие как: совесть, моральная система, религия и воспитание. Другими словами, некоторые правила — как внутренние, так и внешние, налагаемые на человека — определяются как регуляторы лживой де-

ятельности. Эти правила могут проявляться как моральная интуиция, которая позволяет большинству из нас на первый взгляд оценивать социальные ситуации и поведение других в категориях добра и зла. Результаты исследований прямо указывают на то, что как социальные нормы, так и ценности, особенно когда они активированы, влияют на моральные решения.

Мы наблюдали, что описания реакций на ложь были очень сложными, и что участники обращали неравное внимание на конкретные проблемы лжи. Не каждый этап был одинаково подчеркнут участниками, и не каждый был упомянут в интервью, но мы можем наблюдать и характеризовать гипотетический процесс: 1. шок и неверие, 2. эмоциональная реакция (появляются отрицательные эмоции, такие как гнев, печаль, сожаление, антипатия, разочарование), 3. когнитивно-поведенческая реакция. Последний этап был в центре внимания участников (очень распространенный), и его можно описать, используя следующие подтемы: а) дистанцирование: состоящее в основном в потере доверия на длительный период или навсегда, «охлаждении» отношений у данного человека и повышенная подозрительность по отношению к лжецу, возникновение отвращения в отношениях между лжецами; б) срыв: возможность полного отказа от отношений и прекращения отношений с лжецом; в) жажда мести: желание отомстить: «ты хочешь наказать кого-то или разорвать отношения или каким-то образом отомстить»; г) словесная борьба: например, ругань, грубые слова; д) социальный ostracism лжеца; е) гнев на себя и / или чувство унижения: «Я злюсь на себя за то, что я думал», — своего рода унижение лжеца, который не чувствует, что стоит говорить правду; «ж) кризис: обнаруженная ложь может стать поворотным моментом в отношениях, ведущим либо к «разрушению отношений».

Следующая группа тем была посвящена факторам, которые могут изменить последствия лжи. Участники обратили внимание на тот факт, что реакция лжеца на обнаружение лжи зависит от типа лжи и ее значения. Как сказал один из участников, «что ложь влияет на важную сферу жизни». Когда ложь не влияет на важную сферу жизни, к ней можно относиться с некоторой снисходительностью, и это вызывает большее подозрение к человеку, говорящему ложь (например, «если кто-то лжет о мелочах, он также может лгать мне о больших вещах; «если кто-то лжет в одной ситуации, мы не можем быть уверены, что он не лгал и в других ситуациях, связанных с другими вещами») [2, с. 20–35].

Обращаясь к типу лжи, эгоистическая ложь может спровоцировать негативную реакцию как в эмоциональной, так и в когнитивно-поведенческой сферах, тогда как формы защитной лжи (самообороны и укрытия)

скорее связаны с правдоподобием позитивной реакции или кризиса (с возможностью исцеления и разрушения отношений). Более того, фактором, который может способствовать возможному положительному влиянию лжи на отношения, является способность понимать, что произошло и почему была сказана ложь. Похоже, это говорит о том, что открытое общение о лжи может участвовать в изменении долгосрочных последствий, порожденных ими [3, с. 42].

Ниже мы подробно расскажем о наиболее значимых методологических проблемах. Во-первых, мы решили диверсифицировать данные (собирая разные мнения людей, чья ложная деятельность различалась по частоте), получая текстовые материалы как из группы редких, так и часто встречающихся лжецов. Это решение предоставило нам богатый материал, основанный на пяти интервью, но мы до сих пор не знаем, полностью ли мы охватили явления, то есть был ли достигнут эффект насыщения. Мы, однако, заметили, что некоторые описания и мнения повторяются в выборке. Тем не менее, каждое интервью содержало изображения уникального опыта и мнений. В то же время ограниченное количество интервью позволило нам тщательно проанализировать все тексты (каждый фрагмент текста был закодирован) и провести углубленный анализ лжи как повседневной жизненной активности с точки зрения участников. Во-вторых, теоретические предложения, которые мы предлагаем, являются гипотетическими: они отражают как данные, так и отношения между определенными темами или подтемами, собранными в текущем исследовательском проекте, и их следует доработать и протестировать. Это связано с третьей проблемой, а имен-

но с типом выборки, который был очевиден. Участники были подвергнуты размышлениям на тему лжи в повседневной жизни до участия в интервью. В некоторых случаях, однако, на интервью могло повлиять защитное отношение, что возможно в случае такой этически вовлеченной темы. Мы не настаиваем на том, чтобы полученные данные каким-либо образом характеризовало людей в целом, но мы твердо верим, что они характеризуют феномен лжи [4, с. 14–23].

Мы уже знаем, что альтруистическая и эгоистическая ложь отличаются тем, как они связаны с процессами саморегуляции. Было бы интересно проверить, влияет ли защитный и полезный аспект лжи на его связь с процессами саморегуляции. Будущие исследования могут также сосредоточиться на характеристике когнитивных и эмоциональных аспектов использования разных типов лжи. Это, в свою очередь, также может быть важно в области обнаружения лжи. Реакций на ложь могут быть дополнительно рассмотрены исследованиями межличностных отношений, которые могут оказаться очень интересным количественным подходом к последствиям лжи [5, с. 78].

Подводя итог, статья представляет интересную информацию о намерениях и последствиях лжи. Хотя это понимание было получено с точки зрения инсайдера, оно было разработано путем ссылки на современные теории лжи. Мы предлагаем расширение типологии лжи, которая может послужить основанием для дальнейших качественных и количественных исследований по этому вопросу, и подчеркиваем богатство психологического контекста мотивации лжи наряду с процессуальным представлением о реакции на обнаружение лжи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Борисов Н. Г. Ложь в близких и случайных отношениях / Н. Г. Борисов // Стихия науки. — 2018. — Т. 1. — № 3. — С. 27–33.
2. Владова Л. Р., Гусманова Е. С. Когда ложь раскрыта: эмоциональные и реляционные результаты обнаруженного обмана / Л. Р. Владова, Е. С. Гусманова // Молодежь и наука. — 2016. — № 2 — С. 20–35
3. Жаркова Т. В. Индивидуальные различия лжи в повседневной жизни // Вопр. философии. — 2017. — № 4. — С. 42.
4. Милененко А. Д. Развитие исследований фокус-групп: политика, теория и практика. // Вопросы психологии. — 2018. — № 3. — С. 14–23.
5. Фридрих Р. М. Практика лжи // Социальные и личные отношения: Материалы IX междунар. конф. — М., 2017. — С. 78

© Шуйншалиева Айнура Нурлановна (glam-rocker@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»