

УДК 159.9

Васюк К. М.

кандидат психологічних наук, доцент кафедри психології
Донецького національного університету
e-mail: ekavasuk83@mail.ru
ORCID ID 0000–0002–4172–0843

ГЕНДЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ БРЕХНІ

В статті аналізується мотиваційний аспект такого явища, як «брехня». Дается історичний огляд праць, які присвячені дослідженню його природи, а також розглядаються гендерні відмінності в мотивації використання брехні, які можуть провокувати стійку схильність до зумисної нещирості у спілкуванні.

Ключові слова: брехливість, гендерні відмінності, мотивація.

Постановка проблеми. Комунікація — атрибут людського існування, тому на другому місці після фізичного виживання завжди будуть стояти ті питання, які стосуються комунікативної сфери та можливостей впливу і контролю над нею, а також розвитку своїх комунікативних вмінь. Основою комунікації є передача інформації. Мета може бути різною, але принцип передачі залишається базовим і незмінним. Звичайно, в цьому процесі бувають похибки як випадкові, так і зумисні, створені з корисливих міркувань. Подібне явище має декілька назв, які, однак, несуть різне смислове навантаження, що часто не враховується дослідниками. До цього переліку входять поняття «обман», «брехня», «дезінформація», «лестощі», «неправда», «наклеп», «перебільшення», «омана». Однак ми не ставимо за мету аналізувати детально ці питання.

На наш погляд, особливу цікавість представляє питання не брехні як такої, а брехливості, тобто стійкої схильності брехати, говорити неправду, вводити в оману зумисне. Брехня сама по собі багатоаспектна. В. О. Скакова виділяє в цій категорії такі аспекти: побутовий, філософський, логічний, психологічний, юридичний, етичний, лінгвістичний. Цілком логічно було б додати ще й комерційний та науковий. В межах цих сфер соціального життя використовується брехня.

Чисельні дослідження як закордонних вчених (Ж. Дюпра, П. Екман, О. Фрай, Б. де Паоло) і вітчизняних дослідників (Г. Ч. Гусейнов, Д. І. Дубровський, В. В. Знаков, В. С. Соловйов) наголошують на обов'язковому врахуванні мотиваційного компоненту акту брехні. Він кардинально змінює моральну оцінку і саму суть цього акту. Так, Д. І. Дубровський у своїй праці «Проблема добродетельного обмана: Кант и современность» аналізує ключові точки зору щодо цього питання. Зокрема, І. Кант був категорично проти визнання добрих намірів будь-якого акту брехні і вважав її абсолютним злом.

Більш сучасні автори не так категоричні. О. В. Артемьева, В. В. Васильев, Т. І. Ойзерман, Е. Ю. Соловйов та ін. дотримуються думки щодо

існування так званої «брехні заради добра». Визнання цього факту міняє сприйняття брехливості як властивості особистості. Важливо не просто дослідити, чи має людина цю рису, — з психологічної точки зору набагато важливіше зрозуміти, для чого вона це робить, якою метою вона керується. І поки не існує експериментальних досліджень, які б відстежували мотиваційну складову дій людей, які мають високу схильність до брехні. Результатом розгляду цієї тематики є «ярликування», виведення якогось узагальненого портрету людини, яка схильна до брехні, в якому домінують корисливі мотиви матеріальної вигоди.

Ці ідеї у застосуванні до практики намагався розкрити О. Фрай, виділивши **типи людей**, які схильні до брехні:

1. Маніпулятор — має високий рівень маккіавелізму, використовує брехню як засіб управління партнером в комунікації для власного задоволення, як правило, має високий рівень розумових здібностей і вольової саморегуляції, тому цей тип найскладніше піддається детекції;

2. Актор — впевнено використовує брехню для найкращої презентації себе, щоб викликати необхідні емоції до своєї персони у слухача. Аналіз рис характеру показав, що подібні особистості схильні до демонстративності, і основна мотивація такої поведінки — прагнення привернути до себе увагу. Через завищену самооцінку вони часто втрачають контроль над поведінкою, тому легше піддаються детекції;

3. Адаптери — використовують брехню як засіб уникнення покарання, мають високий рівень тривожності. Найбільш успішно таких осіб викривають при діагностуванні на поліграфі. Вони погано протидіють тиску і часто самі зізнаються в неправдивості, коли викриття очевидне. Подібний тип найчастіше зустрічається у дітей та інфантильних особистостей;

4. Професіонали — використовують брехню як професійне вміння (актори, письменники, злодії, працівники сфери послуг), часто цей тип брехні не викликає соціального осудження через соціально корисний результат.

Часто в науковій літературі, особливо зарубіжній, розмежовуванню споріднених, синонімічних понять не приділяють належної уваги. Слово «брехливість» часто використовують у розмовному стилі, характеризуючи особистість на рівні життєвого аналізу звичайної людини. На нашу думку, брехливість характеризує скоріше типову поведінку суб'єкта спілкування. А схильність до брехні виражає в більшій мірі внутрішню особистісну рису, яка може не діагностуватись в поведінці певний час, але притаманна суб'єкту і не змінюється тривалий час. В словниках наводяться такі найпоширеніші визначення поняття «брехливість»:

– у Великому психологічному словнику за редакцією Б. Мещерякова та В. Зінченко брехливість трактується як індивідуально-типологічна особливість суб'єкта, яка виражається у свідомому викривленні дійсного стану речей і спрямована на створення неправильного враження про факти і події;

– у словнику Н. Н. Романової та А. В. Філіпова дається визначення, яке відрізняється в одному суттєвому пункті, а саме: «брехливість — форма поведінки, яка спрямована на введення інших в оману заради досягнення

особистої мети». В цьому визначенні, на наш погляд, є один суттєвий методологічний недолік — воно було б коректним щодо поняття «брехня», а не «брехливість», бо форма поведінки — це акцент на зовнішньому, а не внутрішньо особистісному;

– філософський словник дає визначення поняттю «брехливість» через моральну сферу особистості: «брехливість — це негативна моральна риса, яка виражається в навмисному викривленні людиною уявлень про дійсність заради досягнення корисливої мети». На нашу думку, таке визначення, хоча і не є суто психологічним, дає більш точне уявлення про це поняття. Спільною рисою цих визначень є відсутність версій щодо походження цього феномену і механізмів його формування та розвитку. Для корекційної роботи це має першочергове значення.

На нашу думку, досить самобутнім є визначення брехливості у Н. О. Бердяєва: брехливість — результат засвоєння соціальних норм тієї суспільної групи, до якої входить людина. Акцент в цьому визначенні робиться на ролі соціальних груп, які слугують контекстом для формування особистості. Подібна ідея теж має недоліки, зокрема, виникає питання про тотальність такого впливу. Адже не всі члени навіть малих соціальних груп однаково засвоюють подібні принципи і використовують їх в поведінці. І ми знову повертаємося за традиціями необіхевіоризму Е. Толмена до фактору «Х», який базується на внутрішніх особливостях самої особистості.

В світлі цього надцікавою постає проблема чинників, і першу чергу внутрішньо особистісних, які впливають на формування схильності до брехні. Це питання можна розглядати в декількох площинах.

По-перше, вродженість-набутість. Методологічно важливо, особливо для корекційної роботи, однозначно відповісти на це питання. У випадку з домінуванням вродженого компоненту профілактична робота зводиться до мінімуму, і основним завданням психолога буде стримування подальшого розвитку цієї особливості в межах діапазону варіативності, а також діагностичний відбір, наприклад, при перевірці професійної придатності.

Т. О. Смирничинська вважає, що схильність до брехні закріплюється в дитинстві через неправильні форми виховання, які викликають надмірний страх покарання, з часом така форма поведінки закріплюється і використовується вже дорослою людиною як норма. Б. де Пауло наполягає, що брехня — звичайне явище в комунікації. Жодна звичайна людина не може її уникнути і використовує досить часто — в середньому в 34 % від кількості актів комунікації. З огляду на це постає питання, за межею якого відсотка частота використання брехні стає патологічною і потребує корекції. А можливо, цей показник повинен бути в більшій мірі не кількісним, а якісним, тобто враховувати в першу чергу мотиви і ситуацію.

На думку В. В. Знакова, в слов'янській культурній традиції є феномен «моральної брехні», коли людина має на меті гарні наміри, кажучи неправду, дбає про краще для іншого, а не для себе. Автор вважає, що цей вид брехні використовують люди, що за класифікацією Л. Кольберга досягли найвищого щабля морального розвитку. Виникає лише один складний момент, якими методами психодіагностики можливо дослідити у брехун

його справжні наміри. Але брехня має властивість «духовної отрути», бо комфорт, який вона створює, в результатах спілкування може закріпити схильність використовувати її частіше за необхідне. І як наслідок, призвести до моральної деградації.

Є. В. Душина, виділяючи сфери прояву брехні, торкається ще одного важливого чинника розвитку брехливості — професійної деформації. В ході частого використання брехні з'являється професійна «звичка», яка змінює рівень нетерпимості до брехні навіть у спочатку досить високоморальної людини.

Б. С. Шалютін вважає брехливість не завжди поганою рисою. Це може виражатися в творчості і бути досить конструктивним явищем, яке не тільки не потребує корекції, а, навпаки, потрібно коригувати розвиток особистості так, щоб ця схильність розвивалася краще. Брехня — це внутрішня необхідність суб'єкта, отже, вона має вроджений характер. Як наслідок, люди відрізняються рівнем вираженості цієї схильності. Її глобальне адаптивне значення — самозахист культури на всіх рівнях від зовнішньої агресії. Занадто довірлива і правдива людина має менше шансів на виживання в звичайному світі, вона буде комфортно почувати себе лише в оточенні таких же «правдолюбців», але існування такої соціальної групи — утопія. Тому потрібно ставитися до брехні як до невід'ємної складової соціального життя.

Спираючись на теоретичний аналіз досліджень брехні як психологічного феномену, ми виділили *мету статті*, яка полягає у визначенні ролі мотивації у схильності до брехні та ставленні до неї в гендерному аспекті.

Об'єктом дослідження є брехливість як психологічний феномен.

Предметом гендерні особливості мотиваційної складової брехливості.

Гіпотеза дослідження полягає у припущенні, що жінки та чоловіки мають різні мотиви використання брехні у повсякденному спілкуванні. Уточнимо, що нас цікавило саме повсякденне спілкування, а не ситуації, які змушують людину говорити неправду (наприклад, в ситуації допиту при скоєнні правопорушень чи іншого оцінювання, яке суттєво загрожує репутації людини). На нашу думку, використання брехні у звичайному спілкуванні, яке не становить загрози для іміджу та самооцінки особистості, приносить певне задоволення суб'єкту та таким чином підтримує потребу зробити це знову в майбутньому. З якихось причин цей вид задоволення перевищує за інтенсивністю більшість інших, тому людина прагне повторити свої дії знову і знову, нехтуючи нормами моралі та страхом втрати репутації у випадку викриття.

Вибірку нашого дослідження склали чоловіки (20 осіб) та жінки (28 осіб) молодого віку від 20 до 30 років, переважно з вищою освітою, без явних проблем у поведінці, які мають роботу та досить успішні в особистому житті. Благополучні в соціальному плані досліджувані обиралися спеціально для того, щоб виключити екстремальні ситуації, які можуть змусити людину говорити неправду, навіть коли вона не схильна до цього у повсякденному житті. Також вибірки були зрівняні за критеріями інтелектуального розвитку, соціального статусу та наявності негативних життєвих подій. Для формування груп застосовувався спосіб парного дизайну.

Для експериментального дослідження застосовувалися наступні методи і методики:

1. Методика моральних дилем Л. Кольберга. Складається з 8 ситуацій, які досліджувані мають прокоментувати. Оцінка дій персонажів вказує на рівень морального розвитку особистості. В нашому випадку з її допомогою вивчалися мотиватори вибору в складній життєвій ситуації у чоловіків і жінок і ставлення до необхідності сказати неправду. Методика ефективна тим, що задіює несвідому оцінку людиною необхідності брехні, тому не запускає механізм соціальної бажаності у відповідях.

2. Методика оцінки домінуючих потреб і мотивів А. Маслоу. Використовувалась нами для відсіву досліджуваних. З її допомогою ми вилучили з вибірки осіб, які мають гіпертрофовані базові потреби — матеріальні та потреби безпеки, тому що вони не дають змоги в повній мірі проявитися потребам більш високого порядку і свідчать про те, що людина перебуває в кризовій ситуації, що суперечить нашим критерієм добору досліджуваних.

3. Спеціально розроблена анкета, яка виявляє як асоціативну складову ставлення до брехні, так і свідому оцінку використання брехні у повсякденному спілкуванні. Вона включає в себе такі діагностичні показники:

– асоціації, які пов'язані у досліджуваних з ситуацією обману. Цей показник демонструє, наскільки органічно людина сприймає необхідність сказати неправду;

– витоки схильності до брехні — сприйняття її як вродженої чи набутої під впливом виховання особистісної риси;

– значення, яке надається схильності до брехливості в оцінці особистості, — виявляється в питанні про те, чи змінюється ставлення до людини, коли її спіймали на брехні;

– і найголовніший аспект, власне, стосується мотивів використання брехні. Для мінімізації спротиву та включення захисних механізмів у питанні звертаються не до першої особи («Які Ви маєте причини сказати неправду»), а використовувалося безособове формулювання («Які головні причини спонукають людей говорити неправду»). Така постановка запитання ефективно виявляє особистісні причини брехні кожного досліджуваного завдяки механізмам каузальної атрибуції та проєкції своїх мотивів на поведінку інших.

Статистична обробка опитувальних методик здійснювалася за допомогою кутового перетворення Фішера.

Результати дослідження. На першому етапі нашого дослідження ми опрацювали загальні характеристики досліджуваних, які стосуються їх схильності до брехні. Такими характеристиками ми вважаємо моральну складову особистості, яка забезпечує прийняття рішення про використання брехні в кожній конкретній ситуації спілкування. Для цього ми використовували діагностику так званих моральних мотивів, які можна виявити за допомогою використання спеціальної інструкції у Австралійському тесті на визначення особливостей моральної свідомості особистості. Ідея вивчення моральних мотивів полягає в тому, що люди говорять неправду у типових для них ситуаціях, які носять суто індивідуальний характер.

В результаті діагностики нами були виділені такі моральні мотиви, які спонукають людину використовувати неправду:

– мотив самовдоволення — особа використовує брехню в ситуаціях, де є загроза її престижу, де є ризик заплямувати репутацію або є можливість покращити думку про себе у високопоставлених осіб. Такими мотивами зазвичай керуються люди-кар’єристи, амбіційні та схильні до підкорення авторитетам;

– романтичні мотиви — використання брехні з «добрими намірами», щоб покращити стан іншої людини, створити ілюзію, що все добре;

– приховування — брехня використовується для приховування поганого вчинку, помилки, але, на відміну від мотиву самовдоволення, їм просто неприємне загальне осудження;

– конформний мотив — люди цього типу говорять неправду, коли в їх групі так робить більшість, ця поведінка характерна дітям, але у дорослих свідчить про інфантильність і несамостійність мислення;

– страх — брехня приховує погані вчинки через страх покарання, як правило, існує ризик натуральної втрати (наприклад, штраф) або більш суттєве покарання (кримінальні відповідальність), а не просто соціальний осуд;

– недооцінка брехні — особи цього типу не вважають брехню чимось осудним, тому використовують її часто для досягнення найрізноманітніших цілей і без особливого сорому;

– консервативний мотив — використовують брехню у дуже рідкісних випадках, коли вважають, що інакше не можна, при цьому почувають себе дуже погано, тому що вважають це аморальним. Такий тип дуже рідко зустрічається.

Нижче приведені гендерні відмінності в представленості кожного типу мотиву у нашій вибірці.

Таблиця

Результати аналізу вираженості моральних мотивів у чоловіків і жінок

№	вид морального мотиву	чоловіки (%)	жінки (%)
1	мотив самовдоволення	43	7,7
2	романтичний мотив	14	7,7
3	мотив приховування	14	30,8
4	конформний мотив	14	15,5
5	мотив страху	14	7,7
6	мотив недооцінки	0	23
7	консервативний мотив	0	5

Як бачимо з таблиці, достовірні відмінності за гендерної ознакою спостерігаються за мотивом самовдоволення. Його рівень вищий у чоловіків, тобто вони більше переймаються тим, щоб їх престиж та соціальний статус не постраждали. Для його збереження вони і використовують брехню. Також у чоловіків більше за жінок представлені романтичні мотиви (брехня як засіб прикрасити свої особливості, похизуватися). У жінок, навпаки, домінують тенденції до збереження емоційного комфорту і гарних

відносин з людьми. Брехня забезпечує їм емоційний комфорт і стабільну позитивну комунікацію з оточуючими. Формами брехні в цьому випадку буде не приховування, а, наприклад, комплімент. Також у жінок наявні мотиви, які зовсім не представлені у чоловіків — це недооцінка брехні та консервативне, надто моральне ставлення до неї. Загалом, у вибірці жінок спостерігаються більш радикальні оцінки і способи використання брехні — від цинічного її використання до повного заперечення з моральних міркувань. Слід додати, що описана методика вивчає несвідомі мотиви, які не підпадають під дію захисних механізмів та не викривлюються у прийнятті особистістю. Щодо свідомих мотивів, які ми вивчали за допомогою опитувальних методів, то їх представленість свідчить про вплив на них соціальних стереотипів. Суспільство окреслює допустимі мотиви брехні, тому ми не знайшли статистично значущих відмінностей між вибірками. Незалежно від статі основні усвідомлені мотиви брехні такі: на першій позиції — вигода (70 % у чоловіків та 50 % у жінок), на другій позиції мотив страху, і лише на третій є деякі розбіжності. У чоловіків представлений мотив заздорості, а у жінок — прагнення здаватися кращою.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Таким чином, висунута нами гіпотеза підтвердилася частково, на рівні усвідомлених мотивів гендерні відмінності майже не проявляються, а от на рівні неусвідомлених мотивів у чоловіків спостерігається тенденція використання брехні для підвищення свого статусу, а у жінок — до збереження емоційного комфорту у відносинах. Перспективним в подальшому буде дослідження вікових особливостей мотивів брехні, а також вивчення найбільш глибокого механізму їх формування та реалізації в подальшому житті.

Список використаних джерел і літератури

1. Дубровский Д. И. Обман. Философско-психологический анализ / Д. И. Дубровский. — М.: Канон, 2010. — 336 с.
2. Знаков В. В. Макиавеллизм и феномен вранья / В. В. Знаков // Вопросы психологии. — 1999. — № 6. — С. 59–70.
3. Фрай О. Детекция лжи и обмана / О. Фрай. — М.: Олма-Пресс, 2005. — 314 с.
4. Экман П. Психология лжи / П. Экман. — СПб.: Питер, 1999. — 272 с.

References

1. Dubrovskij D. I. Obman. Filososfsko-psihologicheskij analiz (The deceit. The philosophical and psychological analysis). Moscow, Canon, 2010, 336 p.
2. Znakov V. V. Voprosy psihologi, 1999. no. 6, pp. 59–70.
3. Frij O. Detekcija lzhi i obmana (Detecting Lies and Deceit). Moscow, Olma-Press, 2005, 314 p.
4. Jekman P. Psihologija lzhi (Telling lies). St. Petersburg, Piter, 1999, 272 p.

Васюк Е. Н.

кандидат психологических наук, доцент кафедры психологии
Донецкого национального университета

ГЕНДЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ЛЖИ

Резюме

В статье рассматривается мотивационный аспект явления лжи. Дается исторический обзор трудов, которые посвящены исследованию его природы, а также рассматриваются гендерные отличия в мотивации использования лжи, которые могут провоцировать склонность к умышленному ее использованию в общении.

Ключевые слова: гендерные отличия, лживость, мотивация.

Vasuk K.

candidate of psychological sciences, lecture of department psychology
of the Donetsk national university.

GENDER FEATURES OF THE MOTIVATION COMPONENT OF LIE

Abstract

Object of this investigations are gender characteristics of the motives of the using lie by adults. The propose of our investigation was proved the existence of the differences in the motivation aspect of the lie. Basic methods are testing, observation, interrogatory. Conscious motives were analyzed by interrogatory and unconscious motives were analyzed by testing (moral aspects).

In the psychology it is important to learn motives of lie. These motives determine moral estimations act of lie. A lot of years scientists attempted to learn differences men and women in the using of lie. Most important question is about differences of the motives using of lie. We have detected and described two kind of the lie motives. They are conscious motives and unconscious motives. We have revealed important differences between these motives in men and women. Conscious motives are more sensitive to social stereotypes.

Data of researches have not proved to be distinctions of lie's motives. These conscious motives consist of mercenary motive and fear motive. All of men and women have this motives as general, but women have also third motive. It's aspiration to seem better, and men's third motive is envy.

Key words: gender features, a motivation, a lie.

Стаття надійшла до редакції 24.02.2015