

**СКЛОННОСТЬ КО ЛЖИ В КОНТЕКСТЕ ОСОБЕННОСТЕЙ
САМОМОНИТОРИНГА**

Холодков Иван Сергеевич

Алтайский государственный университет, Барнаул, Россия

e-mail: holodkovx@mail.ru

Аннотация. Автор статьи описывает понимание лжи в различных концепциях. В статье анализируются три направления в изучении лжи, ложь как нравственная категория; ложь как результат социальных отношений; ложь в связи с другими качествами личности. В статье раскрываются вопросы склонности ко лжи человека и уровня его рефлексии о ситуационной адекватности поведения. Получены результаты о том, что способность сознательно управлять своим поведением, выражением эмоций коррелирует со склонностью ко лжи.

Ключевые слова: ложь личность, социальные отношения, поведение, контроль, эмоции.

**PROPESTY TO LIE IN THE CONTEXT OF FEATURES OF SELF-
MONITORING**

Kholodkow Ivan Sergeevich

Altai state University, Barnaul, Russia,

e-mail: holodkovx@mail.ru

Abstract. The author writing up the understanding lies in the different concepts. The article examines three trends in the study of lies, a lie as a moral category; the lie as a result of social relations; a lie in connection with other qualities. The article elaborates on the tendency to lies of a person and its reflection on the situational appropriateness of behavior. The obtained results that the ability to consciously control his behavior, expression of emotions correlates with the tendency to lie.

Keywords: lies, personality, social relationships, behavior, control, emotions.

Лживость давно известное и широко распространенное явление. П.В. Алексеев и А.В. Панин отмечают, что ложь укоренена в повседневной и социальной жизни, имеется всюду, где взаимодействуют люди [2].

В «Толковом словаре русского языка» С.И. Ожегова понятие «лживый» имеет два значения: во-первых, им обозначаются склонность ко лжи и обману, что является характеристикой человека, его характера; во-вторых, это выражение лжи, обмана, неискренности [5].

В «Большом психологическом словаре» лживость рассматривается как «...форма вербального и/или невербального поведения, заключающаяся в намеренном искажении представлений действительности ради достижения желаемой цели или стремления избежать нежелательных последствий. В тех случаях, когда ложь становится привычной формой поведения, она закрепляется и превращается в качество *личности*» [3].

Таким образом, лживость – это особенность личности, которая выражается в склонности ко лжи или обману.

В современной литературе нет единого представления о сущности категории «ложь».

Так, С.Т. Саймон, К.Р. Снайдер понимают ложь как осознанное утверждение чего-то, заведомо не соответствующего действительности, с намерением обмануть. (S.T. Sigmon, C.R. Snyder, 1992) [6].

П. Экман рассматривает ложь, или обман, как действие, в котором один человек вводит в заблуждение другого, делая это умышленно, без предварительного уведомления о своих целях и без отчетливо выраженной со стороны жертвы просьбы не раскрывать правды [7].

В контексте данного исследования наиболее близкими является представления Р.Ф. Баумейстера, который рассматривает ложь как самообман, как ложь самому себе, целью которой является защита благоприятного самовосприятия любой ценой (R.F. Baumeister, 1992) [6].

Анализ причин появления и проявления лжи у взрослых в теориях разных авторов позволил И.А. Церковной выделить три направления изучения этого вопроса: лживость как нравственная категория; лживость как результат социальных отношений; лживость в связи с другими личностными качествами [6].

В первом направлении (лживость как нравственная категория), можно отметить следующие основные причины лжи:

- из вежливости для поддержания отношений в обществе (Д.И. Дубровский, Н.Г. Любимова, М. Льюис, К. Мелитан);
- с целью извлечения выгоды для себя (Д.И. Дубровский, Н.Г. Любимова, Д.С. Шимановский);
- ложь для избежания наказания (К. Мелитан, М. Льюис, Н.Г. Любимова).

Во втором направлении (лживость как результат социальных отношений) рассматриваются следующие причины лживости:

- ложь как средство избежания наказания, извлечения выгоды (А.А. Давыдов, Е.В. Давыдова, Ю.В. Щербатых, О. Фрай);
- присутствие эгоистической мотивации лжи (А.А. Давыдов, Е.В. Давыдова, Р.К.Соломон, О. Фрай);
- желание манипулировать другими, получить преимущество (Ю.В. Щербатых, О. Фрай).

В третьем направлении (лживость во взаимосвязи с другими личностными свойствами) выделяются следующие причины лжи:

- мотивация оценок: награды и наказания (С.Т.Саймон, К.Р. Снайдер);
- искажение информации, для того, чтобы не оказаться в неловком положении (СИ. Симоненко, Ж. Дюпра, О.Липманн, Р.Ф.Баумейстер);
- скрывание чувств, их преувеличение, либо преуменьшение (СИ. Симоненко, П. Экман).

Несмотря на различные взгляды на лживость, причины ее появления в большинстве концепций схожи, прежде всего, взаимосвязью ситуации лжи с поведением личности [1, 4].

В связи со сказанным, на наш взгляд, является актуальным решение вопроса о том, как соотносится склонность ко лжи человека и уровень его

рефлексии о ситуационной адекватности поведения, что и определило цель данного исследования: оценка склонности ко лжи в контексте особенностей самомониторинга.

Было проведено исследование на базе Алтайского Государственного Университета. В исследовании принимали участие студенты 1- 2 курсов АГУ (49 студента) и студенты 1-2 курсов других учебных заведений (24 студента). Всего приняло участие 73 студента возраста от 17 до 20 лет.

Методы исследования:

Были применены две методики: «Миннесотский многоаспектный личностный опросник» или «ММРІ» (англ. Minnesota Multiphasic Personality Inventory) и тест «Самомониторинг» (англ. Self-monitoring) М.Снайдера. Тест «Самомониторинг» М.Снайдера включает в себя 3 шкалы: 1) Самомониторинг (25 вопросов); 2) Публичное представление (15 вопросов); 3) Управление публичным представлением (10 вопросов).

Из «ММРІ» были отобраны 3 шкалы «L», «F», «K» (в сумме 107 вопросов), которые представляют собой общую шкалу достоверности, однако также и по отдельности эти шкалы могут выступать вполне надежным измерительным конструктом искренности испытуемого.

После тестирования использовались методы математико-статистической обработки (корреляционный анализ, регрессионный анализ) с использованием пакета программ SSPS.

Результаты

В эксперименте анализировались такие показатели опросника «ММРІ» как: 1) Шкала лжи, неискренности (L) включает утверждения, выявляющие тенденцию испытуемого представлять себя в возможно более выгодном свете, демонстрировать очень строгое соблюдение социальных норм. Повышение шкалы наблюдается у хорошо защищенных людей в определенных условиях.

Низкие показатели шкалы отражают психологический комфорт, тенденцию к отрицанию психологического конфликта. 2) Шкала достоверности, "невалидности" (F) может иметь высокие показатели по нескольким причинам. Одна из причин - это чрезмерная взволнованность в период обследования. Другой причиной может выступать стремление "наговорить" на себя, ошеломить экспериментатора своеобразием своей личности, подчеркнуть дефекты своего характера или попытка изобразить другое лицо, а не свои особенности. 3) Шкала коррекции (K) бывает умеренно повышенной при естественной защитной реакции на попытку вторжения в мир интимных переживаний, то есть при хорошем контроле над эмоциями. Такое повышение K может быть связано с тенденцией оценивать себя с позиции окружающих людей. Значительное повышение указывает на отсутствие откровенности, стремление скрыть дефекты своего характера и наличие каких-либо проблем и конфликтов.

Так же в комплексе с данными показателями опросника «ММРІ» были использованы и проанализированы показатели теста «Самомониторинг» М.Снайдера, который включал следующее: 1) Самомониторинг – способность управлять психодинамикой идентичности личности для контроля поведения в ситуации. 2) Публичное представление - измеряет способность отслеживать через самонаблюдение и самоконтроль свое экспрессивное поведение и самопрезентацию в социальных ситуациях. 3) Управление публичным представлением - измеряет реализацию способности управлять игрой публичного образа с целью достижения задачи конгруэнтности в конкретной ситуации. Последние два пункта в психологии самопрезентации характеризуются как способность произвести впечатление и способности к тактическому управлению впечатлением.

Для проверки гипотезы о существовании взаимосвязи между искренностью субъекта и уровнем его рефлексии о ситуационной адекватности поведения были проведены корреляционный и регрессионный анализы.

В результате исследования было выявлено, что у испытуемых шкала «Самомониторинг» имеет прямую связь со шкалой «Достоверность» ($r = 0.39$; $p = 0.001$), то есть можно сказать, что способность управлять своим поведением и эмоциональным выражением в ситуации прямо связано со стремлением привлечь внимание к себе, с потребностью получения положительной оценки, поощрения, поддержки и т.д., которые достигаются при помощи лжи и обмана. Испытуемые, как правило, преувеличивали или преуменьшали какие-либо черты своей личности, использовали и другие способы «искажения» действительности, с целью «наговорить» на себя. Была обнаружена обратная связь между показателями «Самомониторинг» и «Контроль» ($r = -0.25$; $p = 0.055$), чем больше уровень способности управлять психодинамикой идентичности личности, чуткого восприятия эмоциональных и поведенческих проявлений у окружающих, тем меньше уровень безразличия и нечувствительности к отрицательным и положительным социальным оценкам, испытуемые склонны обнажать и даже привирать о себе и своих проблемах. Интересно и обратное: чем меньше уровень самомониторинга, тем больше проявляется усиленный сознательный контроль над собой, возникает умышленная неискренность, когда вместо искажения используется другой вид лжи – умолчание. Так же была установлена достоверная прямая корреляция между «Достоверностью» и «Публичным представлением» ($r = 0.330$; $p = 0.005$), что означает тесную связь способности отслеживать через самонаблюдение и самоконтроль свое экспрессивное поведение, самопрезентацию в социальных ситуациях и стремлением привлечь внимание к себе при помощи лжи и обмана.

Не менее важным остается вопрос о взаимовлиянии данных показателей друг на друга. Для выполнения этой задачи был применен регрессионный анализ, который показал наличие влияния «Самомониторинга» на показатель «Достоверность» ($R = 0.370$; $B = 51.167$; $p = 0.001$). Способность испытуемых управлять психодинамикой идентичности личности для контроля поведения в ситуации достоверно прямо влияет на их стремление акцентировать внимание на себе, "наговорить" на себя, ошеломить своеобразием своей личности, подчеркнуть дефекты своего характера или попытка изобразить другое лицо, а не свои особенности.

Заключение

Склонность ко лжи у студентов 1-2 курсов во многом связана с уровнем их рефлексии о ситуационной адекватности поведения. Как показало исследование способность сознательно управлять психодинамикой идентичности личности, своим поведением, выражением своих эмоций для контроля поведения в ситуации коррелирует со склонностью ко лжи в контексте самопрезентации как некой потребности «показать» себя в более выгодном свете, для этой цели истинная информация умалчивается или искажается, как правило, в форме преувеличения или преуменьшения своих достоинств и недостатков. Умение произвести впечатление, публичное представление так же достоверно связано со склонностью ко лжи в контексте самопрезентации, однако управление игрой публичного образа не показало достоверной связи с не одной из шкал лжи «ММРІ». В обоих случаях склонность ко лжи возникает при контроле; высокий уровень самомониторинга способствует тому, что испытуемые искажают факты, которые подкрепляют определенный публичный образ; другой стороной является низкий уровень самомониторинга, тогда сознательный контроль и усиленное напряжение немного усиливают тенденцию к умолчанию известной информации. Было достоверно установлено прямое

влияния «Самомониторинга» на стремление привлечь внимание к себе, которое достигается при помощи лжи и обмана.

Список литературы:

1. Акименко А. К. Взаимосвязь представлений о лжи и стратегий поведения в системе социально-психологической адаптации личности: дис. ...канд. психол. наук. Саратов 2008. -217 с.
2. Алесеев П.В., Панин А.В. Философия: Учебник . — 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2003. 608 с.
3. Мещеряков Б.Г., Зинченко В.П. Большой психологический словарь — СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2004. 672 с.
4. Никитина Е. В. Взаимосвязь образа ситуации лжи с поведением личности: дис. ...канд. психол. наук. Казань, 2009. 163 с.
5. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. М.: Азъ, 1999.-244 с.
6. Церковная И.А. Многомерно-функциональное исследование лживости как индивидуально-психологической особенности личности: дис. ...канд. психол. наук. Екатеринбург, 2005. 183 с.
7. Экман П. Психология лжи. Обмани меня, если сможешь. СПб: Питер, 2010. 161 с.

References:

1. Akimenko A. K. Vzaimosvjaz' predstavlenij o lzhi i strategij povedenija v sisteme social'no-psihologicheskoj adaptacii lichnosti: dis. ...kand. psihol. nauk. Saratov 2008. -217 s.
2. Aleseev P.V., Panin A.V. Filosofija: Uchebnik . — 3-e izd., pererab. i dop. – M.: TK Velbi, Izd-vo Prospekt, 2003. 608 s.

3. Meshherjakov B.G., Zinchenko V.P. Bol'shoj psihologicheskij slovar' — SPb.: Prajm-EVROZNAK, 2004. 672 s.
4. Nikitina E. V. Vzaimosvjaz' obraza situacii lzhi s povedeniem lichnosti: dis. ...kand. psihol. nauk. Kazan', 2009. 163 s.
5. Ozhegov S.I., Shvedova N.Ju. Tolkovyj slovar' russkogo jazyka. M.: Az', 1999.-244 s.
6. Cerkovnaja I.A. Mnogomerno-funkcional'noe issledovanie lzhivosti kak individual'no-psihologicheskij osobennosti lichnosti: dis. ...kand. psihol. nauk. Ekaterinburg, 2005. 183 s.
7. Jekman P. Psihologija lzhi. Obmani menja, esli smozhesh'. SPb: Piter, 2010. 161 s.