

СЕКЦІЯ 8

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ. ЮРИДИЧНА ПСИХОЛОГІЯ

ОСОБИСТІСНІ ЧИННИКИ СХИЛЬНОСТІ ДО БРЕХНІ ТА МАНІПУЛЮВАННЯ PERSONAL FACTORS TENDENCY TO LYING AND MANIPULATION

У статті розглядаються особистісні чинники схильності до брехні та маніпулювання. Закцентовано, що в сучасній науці простежується різні тенденції вивчення феномену брехні – філософський, соціально-політичний та психологічний аналіз. Викладено теоретичні основи дослідження – роботи вчених, які досліджували брехню та маніпуляції. Підкреслюється подвійна роль брехні, як форми маніпуляції у міжособистісній комунікації (макіавеллізм). Це є предметом дискусійного обговорення.

Проведений авторами аналіз взаємозв'язку індивідуальних характеристик особистості та схильності до брехні розширяє розуміння феномену маніпулювання іншими людьми в міжособистісних відносинах. Отримано фактичні дані за рівнем макіавеллізму, специфічними для цього характерологічними рисами та рівнем суб'єктивного контролю особистості. Надано результати порівняльного аналізу схильності до маніпулювання та брехні у різних вікових групах. Показано, що молоді більш схильні орієнтуватись на соціальну середу, яка вимагає пристосування до норм та правил, у тому числі через маніпулювання. Описано демонстративну акцентуацію характеру, яка може провокувати маніпулятивну поведінку по відношенню до інших.

Проаналізовано взаємозв'язки зв'язки між схильністю до маніпуляції та брехні та рівнем суб'єктивного контролю особистості. Закцентовано, що найбільш притаманна схильність до макіавеллізму особам, які не відчують контролю на своїми формальними і неформальними відносинами з іншими людьми; особам, які перекладають відповідальність за власні невдачі на інших; особам, які не відчують контролю над життєвими досягненнями та емоційно позитивними подіями і ситуаціями; особам, які не схильні брати на себе відповідальність за своє сімейне життя.

Рекомендовано проведення первісної психологічної діагностики при психотерапевтичній допомозі людям із свідомою або несвідомою маніпулятивною поведінкою і схильності до брехні, яка ускладнює взаємодію з людьми. У якості перспективи подальших досліджень зазначено вивчення особливостей схильності особистості до брехні з розширенням вікових меж означеного феномену.

Ключові слова: брехня, маніпулювання, макіавеллізм, акцентуація характеру, рівень суб'єктивного контролю, міжособистісні відносини.

The article examines personal factors of the tendency to lie and manipulate. It is emphasized that in modern science there are various trends in the study of the phenomenon of lies – philosophical, socio-political and psychological analysis. The theoretical foundations of the research are outlined – the work of scientists who researched lies and manipulation. The dual role of lies as a form of manipulation in interpersonal communication (Machiavellianism) is emphasized. This is a matter of debate.

The authors' analysis of the relationship between individual personality characteristics and the tendency to lie expands the understanding of the phenomenon of manipulating other people in interpersonal relationships. Actual data on the level of Machiavellianism, specific character traits and the level of subjective control of the personality were obtained. The results of a comparative analysis of the tendency to manipulation and lies in different age groups are provided. It is shown that young people are more inclined to orient themselves to a social environment that requires adaptation to norms and rules, including through manipulation. A demonstrative accentuation of character, which can provoke manipulative behavior towards others is described.

The relationship between the tendency to manipulation and lying and the level of subjective control of the individual was analyzed. It is emphasized that the most inherent tendency to Machiavellianism is persons who do not feel control over their formal and informal relations with other people; persons who transfer responsibility for their own failures to others; persons who do not feel control over life achievements and emotionally positive events and situations; persons who are not inclined to take responsibility for their family life.

It is recommended to carry out an initial psychological diagnosis during psychotherapeutic assistance to people with conscious or unconscious manipulative behavior and a tendency to lie, which complicates interaction with people. As a prospect for further research, the study of the characteristics of a person's tendency to lie with the expansion of the age limits of this phenomenon is indicated.

Key words: lying, manipulation, Machiavellianism, accentuation of character, level of subjective control, interpersonal relations.

УДК 159.922

DOI <https://doi.org/10.32843/2663-5208.2022.39.38>

Кременчуцька М. К.

к. психол. н.,
доцент кафедри диференціальної та спеціальної психології
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Маркіна С. І.

магістрант кафедри диференціальної і спеціальної психології
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

В умовах оновлення сучасного суспільства постійно зростають темп і обсяг інформаційного обміну, що провокує збільшення загального обсягу використання обману для маніпуляції масовою свідомістю в міжособистісних комунікаціях, у всіх сферах взаємодії людей. Таким чином, в даний час, коли обман став засобом маніпуляції свідомістю

і набув широкого поширення дослідження даної проблеми набуває особливої актуальності.

Проблема дезінформації, маніпуляції та брехні розглядається на соціальному та філософсько-психологічному рівні (Баришполец О.Т., Бучко В. Б., Васюк К. М., Гребінь Н. В., Колісник О. Л.) [2; 3; 4; 5; 7].

На сьогоднішній день існують різні класифікації і типології брехні, розроблені рядом авторів: О. Фрай, П. Екманом, Б. Де Пауло та Д. Каши та інші. [6; 9; 13].

Цікавою є ідея про подвійну роль брехні, яка існувала як на етапі соціального розвитку суспільства, так і зараз. З одного боку, брехня розглядається як негативне явище, яке майже завжди приймає участь у боротьбі за владу, з іншого боку, обман навпаки використовується у боротьбі зі злом. З одного боку брехня це погано, а з іншого, без брехні неможлива комунікація.

Дослідники цього складного феномена, які при верифікації інформації спираються на психоаналітичний підхід, стверджують, що брехуна може підвести те, що Зигмунд Фройд визначив як мовне застереження. У «Психопатології повсякденного життя» Фройд продемонстрував, що промахи, що здійснюються в повсякденному житті, наприклад, застереження, помилкові іменування і помилки, що здійснюються при читанні і листі, не випадкові і свідчать про внутрішні психологічні конфлікти. Застереження, за словами Фройда, стає своєрідним знаряддям, яким «висловлюєш те, чого не хотілося сказати, яким видаєш самого себе». К.Г. Юнг використовував асоціативний тест як і діагностичного, і терапевтичного інструментарію при вивченні станів емоційної напруженості, стресу, афекту і т. д. [11].

Патологічна брехня була визначена Чарльзом С. Дайком в «Psychiatric Times» як «довга історія (можливо, довічна історія) часті і багаторазової брехні, для якої не можна розпізнати явних психологічних мотивів чи зовнішньої користі». Не існує реального консенсусу щодо того, що таке патологічна брехня, і багато людей розробили власне визначення. Патологічна брехня – це те, що негативно вплинуло на багатьох людей, навіть професіоналів, які часто не знають про психіатричну нестабільність або розлад особистості брехуна. (Деякі патологічні брехуни також можуть бути психопатами) [12].

Основна частина досліджень брехні – експериментальні розробки, спрямовані на виявлення конкретних поведінкових ознак говорять неправду людей (Е. Берн, Е. Шостром, П. Екман, А. Грег, Д. Морріс, Р. Краус, А. Піз і Б. Піз, Р. Бендлер, Д. Гріндер, Д. Коннор, Д. Сеймор, О. Фрай, Хомуленко Т. Б., Майорчак Н.М. та ін.).

Майорчак Н.М. зазначає, що брехливість особистості, як соціально-психологічне явище, розглядається в якості необхідної умови підтримання та збереження стосунків зі значущими іншими через застосування «суспільної маски»; як засіб захисту та реалізації інтересів особистості, визнаючи за її основну функцію можливість зберігати наявні комунікативні структури за розбіжних інтересів [8].

П. Екман визначає обман як «навмисне рішення ввести в оману того, кому адресована інформація, без будь-якого попередження про свій намір зробити це. На думку автора, існують дві основні форми брехні: умовчання та спотворення; а також 5 основних помилок, які видають брехуна: невдала лінія поведінки, брехня і почуття, почуття і брехня, страх викриття, докори сумління і захват обдурювання. Брехня можна виявити: за словами (застереження, тиради); голосу (наявність пауз, мовні помилки, тон і висота голосу); пластиці (емблеми, ілюстрації, маніпуляції); ознаками ВНС (вегетативною нервовою системою), мімічними ознаками (мікровирази) [6].

На думку Олдрет Фрай, який присвятив багато часу вивченню феномена брехні, обман оточуючих людей є невід'ємною складовою повсякденних соціальних взаємодій. Однак, незважаючи на той факт, що ми щодня стикаємося з обманом і що обман може часом приводити до трагічних наслідків, люди мають масу помилкових уявлень про те, як брехуни підносять свою брехню і як цю брехню можна розпізнати [9].

Б. Де Пауло та Д. Каши провівши своє дослідження у 1998 році, прийшли до висновку. Люди рідше будуть робити спроби брехати своїм близьким партнерам по стосунках, людям, які у них є відомі давно і людям, з якими вони взаємодіють часто. З цього також випливає, що коли таким людям говорять неправду, ця брехня з часом швидше за все буде виявлена. Об'єктивно з'являться докази, які викриють обман або брехунів, які плутаються у своїх власних мережах обману, як вони намагаються зберегти свої історії послідовними [13].

В даній роботі ми спиралися на визначення обману Пола Екмана, який визначає обман як «навмисне рішення ввести в оману того, кому адресована інформація, без будь-якого попередження про свій намір зробити це» [6, с. 101].

Виходячи з вищезазначеного **мета** даної роботи: вивчення особливостей прояву і взаємозв'язку різних характеристик індивідуальності у осіб схильних до брехні.

В рамках брехні та обману великий інтерес у дослідників останнім часом привертає дослідження макіавеллізму. Макіавеллізм – це схильність людини маніпулювати іншими людьми в міжособистісних відносинах. Йдеться про такі випадки, коли суб'єкт приховує свої справжні наміри; разом з тим за допомогою неправдивих відволікаючих маневрів він домагається того, щоб партнер, сам того не усвідомлюючи, змінив свої початкові цілі. Макіавеллізм – одна з трьох рис особистості, яку називають темна тріада, поряд з нарцисизмом та психопатією [1].

Ми вважаємо, що на схильність до брехні та маніпулювання впливають такі акцентуовані

риси характеру, екстернальність-інтернальність та особливості міжособистісної поведінки.

Для виявлення схильності до брехні та маніпулювання застосовано Шкалу макіавеллізму (Мак-V) Р. Крісті і Ф. Гейза – це дозволило згрупувати осіб за рівнем схильності до використання брехні [14].

Для визначення характерологічних детермінант було використано характерологічний опитувальник Леонгарда, що дозволило перевірити припущення про зв'язок характерологічних рис особистості із схильністю до використання брехні у комунікації.

Для оцінки сформованості рівня суб'єктивного контролю особистістю над різноманітними життєвими ситуаціями було задіяно методу «Рівень суб'єктивного контролю» Дж. Роттера.

Для елімінації темпераментальних особливостей було проведено тестування за «Павловським темпераментальним опитувальником (PTS).

В дослідженні прийняли участь вісімдесят осіб (жінки та чоловіки) у віці від 25 до 60 років. Всі випробовувані мали вищу освіту.

За результатами нашого дослідження достовірних відмінностей за статтю в питанні схильності до брехні не виявлено. Такий результат позбавляє нас права робити висновки про гендерні відмінності схильності до брехні. Дослідники вважають, що на рівні усвідомлених мотивів гендерні відмінності майже не проявляються, а от на рівні неусвідомлених мотивів у чоловіків спостерігається тенденція використання брехні для підви-

щення свого статусу, а у жінок – до збереження емоційного комфорту у відносинах.

Достовірні відмінності щодо вираженої схильності до брехні та маніпуляції встановлена для більш молодих людей. Молодь демонструє готовність до всього, що пропонує зовнішній світ, демонструє енергію, яка переполює їх, прагнення встигнути, орієнтир на своє оточення та на те, яких реакцій і дій це оточення від них вимагає. Молодь більш схильна орієнтуватись на соціальну середу, яка вимагає пристосування до норм та правил, у тому числі через маніпулювання.

Діагностика показала, що індивідууми, які мають високий рівень макіавеллізму, схильні до прояву *демонстративної* акцентуації характеру. Цей тип особистості має добре розвинену фантазію, має художні задатки, притаманні позерство і вдаваність.

Схильність до брехні та маніпуляції осіб демонстративного типу є цілком закономірною. Люди, що належать до демонстративного типу акцентуацій, відрізняються демонстративністю поведінки, емоційною жвавістю, умисним артистизмом, рухливістю. Вони схильні до фантазерства, брехливості і удавання, причому найчастіше це відбувається «не зі зла»: зазвичай такі люди намагаються прикрасити самі себе, піднятися в очах оточуючих.

Найменш схильні до брехні та маніпуляції є особи з такими вираженими характерологічними рисами, як педантичність (90% респондентів мали низький рівень макіавеллізму).

Таблиця 1

Достовірна різниця за рівнем макіавеллізму за акцентуаціями

	Акцентуація	M	m	T	α
1	демонстративність	124,00	3,12	2,788	0,015
	гіпертимність	114,00	2,86		
2	демонстративність	124,00	3,12	4,487	0,001
	циклотимність	100,43	3,1		
3	демонстративність	124,00	3,12	4,57	0,004
	емотивність	99,17	2,16		
4	демонстративність	124,00	3,12	7,55	0,000
	застрягість	98,67	2,16		
5	педантичність	92,46	1,33	-7,190	0,000
	демонстративність	124,00	3,12		
6	педантичність	92,46	1,33	-4,182	0,000
	гіпертимність	114,00	2,86		
7	педантичність	92,46	1,33	-2,788	0,015
	циклотимність	100,43	3,1		
8	педантичність	92,46	1,33	-2,29	0,032
	емотивність	99,17	2,16		
9	педантичність	92,46	1,33	-2,06	0,025
	застрягість	98,67	2,16		

Примітки: M- середне; m – середньоквадратичне відхилення; T – коефіцієнт Стьюдента; α – рівень достовірності різниці

Прагнення підтримки заведеного ходу речей, прийнятих формальних норм, на нашу думку, і є тими якостями, які стримують їх від використання брехні та маніпуляції.

Оскільки маніпулювання та схильність до брехні суть соціальні феномени, слід було очікувати, що він проявить себе у сфері міжособистісної взаємодії. Дійсно, ми виявили достовірну різницю за екстернальністю – інтернальністю в області міжособистісних відносин на рівні $p < 0,001$. А.А. Ріан розглядав інтернальність як компонент особистісної зрілості. Інтернальність у нього корелює з соціальною зрілістю і просоціальною поведінкою [10].

Вимірювання показників дозволило нам встановити кореляційні зв'язки між схильністю до маніпуляції та брехні (макіавеллізмом) і характерологічними особливостями та інтернальністю.

Так виявлено кореляційний зв'язок між макіавеллізмом та проявом демонстративних характерологічних рис ($R = -0,309$).

Виявлено зворотній кореляційний зв'язок між макіавеллізмом та загальною інтернальністю ($R = -0,351$), інтернальністю в області невдач ($R = -0,301$) та інтернальністю в області сімейних відносин ($R = -0,307$). Особа, яка вважає, що її життя залежить від неї самої, її особистісних якостей, результат її поведінки не схильна використовувати маніпуляцію та брехню у міжособистісному спілкуванні.

З метою виокремити фактори, які так чи інакше впливають на схильність до маніпуляції та брехні, ми провели факторний аналіз з використанням методу обертання VARIMAX. Було отримано 4 фактори. Серед відокремлених нами факторів, нас цікавлять фактори, пов'язані зі схильністю маніпулювати та брехати. Це було метою нашого дослідження.

В даний фактор увійшли крім показника схильності до маніпуляції ввійшла інтернальність майже в усіх сферах життєдіяльності, показники макіавеллізму та інтернальності знаходяться в опозиції.

Від'ємний показники Макіавеллізму ввійшов з вагою $R = -0,450$

Показник Інтернальності в області ввійшов з вагою $R = 0,634$. Показник Інтернальність в області міжособистісних відносин має саму більшу вагу, що свідчить про використання маніпулювання особистостями, які не відчують контролю на своїми формальними і неформальними відносинами з іншими людьми.

Показник інтернальності в області невдач ввійшов з вагою $R = 0,602$. Це свідчить, що особистості, які беруть на себе відповідальність за невдачі у різноманітних власних неприємностях не схильні маніпулювати іншими, щоби перекласти на них провину за результати.

Показник інтернальності в області досягнень ввійшов з вагою $R = 0,526$. Це може свідчити про відсутність схильності до маніпулювання у осіб з високим рівнем суб'єктивного контролю міжособистісних відносин людини над усім тим, що вони досягли в житті, над емоційно позитивними подіями і ситуаціями.

Показник інтернальності в області сімейних відносин ввійшов з вагою $R = 0,508$. Якщо людина схильна брати на себе відповідальність з те, як складається її сімейне життя, вона не потребує використання маніпулятивних технік та технологій задля своєї життєдіяльності.

До даного фактору не ввійшли показники інтернальності в області здоров'я та інтернальності у службових відносинах. Наскільки б сильно людина не була інтернальна, здоров'я не завжди залежить від людини. Людина вважає свої дії в сфері службових відносин важливим чинником організації власної діяльності, відносин з колегами та успіху у роботі. Однак, корпоративний світ або службові відносини в інших сферах не можуть завжди залежить від однієї людини, факторів, які впливають багато.

Висновки з проведеного дослідження. Результати даного дослідження підтвердили акцентуовані риси характеру та спрямованість особистості на екстернальність-інтернальність можуть впливати на ступінь схильності до брехні та маніпулювання людини. Така характерологічна риса характеру, як демонстративність може провокувати особистість до використання маніпулювання іншими з ціллю привернення уваги до себе.

Особистість, яка має адаптивно високий рівень суб'єктивного контролю не потребує необхідності використовувати брехню і маніпуляцію для досягнення своїх цілей. І навпаки, ми можемо зробити висновки, що чим більше людина екстернальна, тобто така, яка схильна приписувати всьому, що відбувається в її житті зовнішні причини, тим більше вона готова використовувати маніпуляцію та брехню в міжособистісних відносинах.

Отримані дані можуть бути використані у психотерапевтичній роботі, спрямованій на

Таблиця 2

Кореляційні зв'язки макіавеллізму з особистісними характеристиками

макіавеллізм	1	2	3	4
	0,309	-0,351	-0,301	-0,307

Примітки: 1 – демонстративність; 2 – загальна інтернальність; 3 – інтернальність в області невдач; 4 – інтернальність в області сімейних відносин; Значущість на рівні $p \leq 0,05$

надання допомоги людям із свідомою або несвідомою маніпулятивною поведінкою і схильності до брехні, яка ускладнює взаємодію з людьми; в роботі психологів-консультантів і сімейних психологів для оптимізації консультативної роботи з клієнтами у різних сферах; в роботі тренінгових курсів по розвитку здібностей конструктивного спілкування.

Перспективи подальшого дослідження полягають у вивченні особливостей схильності особистості до брехні з розширенням вікових меж розгляду означеного феномену.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Агаєв Ю. Макіавеллі та макіавеллізм: ключові ідеї. *Епістемологічні дослідження в філософії, соціальних і політичних науках*, 2012. № 4(22). С. 146–149. URL: <https://visnukpfs.dp.ua/index.php/PFS/article/view/148>
2. Баришполець О. Т. Брехня в інформаційному просторі та міжособовій комунікації : монографія / Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. Кіровоград : ІмексЛТД, 2013. 648 с. URL: <http://mediaosvita.org.ua/book/brehnya-v-informatsijnomu-prostori-ta-m/>
3. Бучко В. Б. Психологічні аспекти резистентності до маніпуляції свідомістю. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія : Психологія*. 2013. № 1046, Вип. 51. С. 222–225. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKHiPC_2013_1046_51_51
4. Васюк К. М. Особливості переживання емоцій на різних етапах аналізу неправдивої інформації. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія : Психологія і педагогіка*. 2013. Вип. 22. С. 10–15. URI: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoapp_2013_22_4
5. Гребінь Н. В. Зміст маніпуляції як різновиду прихованого психологічного впливу. *Проблеми сучасної психології*, 2013. Вип. 21. С. 80–93. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pspl_2013_21_9
6. Екман Пол. Теорія брехні. 2012. 320 с.
7. Колісник О. Л. Психологічний аналіз проблеми дезінформації у міжособистісному спілкуванні у сучасних психологічних дослідженнях. *Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України*. 2011. Вип. 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadps_2011_2_28
8. Майорчак Н. М. Брехливість особистості в соціально-психологічному контексті : монографія. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2018. 193 с. URL: <http://dspace.lvduvs.edu.ua/handle/1234567890/1055>
9. Олдерт Фрай. Детекция лжи и обмана. URL: http://loveread.ec/view_global.php?id=49665
10. Реан А. А. Психология личности. URL: http://loveread.ec/view_global.php?id=55385
11. Фрейд З. Психопатология буденного життя. URL: https://librebook.me/the_psychopathology_of_everyday_life
12. Dike Charles C., MD, MPH, MRCPsych Geis F.L. Machiavellianism. *Dimensions of personality*. N.Y. : WileyInterscience Publ., 1978. P. 305–364.
13. DePaulo, B. M., & Kashy, D. A. Everyday lies in close and casual relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1998. № 74(1). P. 63–79. URL: <https://doi.org/10.1037/0022-3514.74.1.63>
14. Zin S. M., Ahmad N., Ngah N. E., Ismail R., Abdullah I. H. T., Ibrahim N. Effects of Machiavellianism on Ingratiation in Organizational Settings. *Canadian Social Science*. 2011. № 7(2). P. 183–190. URL: https://www.academia.edu/26522638/Effects_of_Machiavellianism_on_Ingratiation_in_Organizational_Settings