

МИРОВОЙ БЕСТСЕЛЛЕР ПО ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ПСИХОЛОГИИ

ПСИХОЛОГИЯ ОБМАНА

КАК, ПОЧЕМУ И ЗАЧЕМ
ЛГУТ ДАЖЕ ЧЕСТНЫЕ ЛЮДИ



Ч А Р Л Ъ З Ф О Р Д

Чарльз В. Форд
**Психология обмана. Как, почему
и зачем лгут даже честные люди**

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=6060480

Психология обмана. Как, почему и зачем лгут даже честные люди / Чарльз В. Форд ; [пер. с англ.

Е. А. Любимцевой].: Эксмо; Москва; 2013

ISBN 978-5-699-64931-0

Аннотация

Каждый из нас ежедневно сталкивается с потоком лжи. Лгут не только дети, политики и рекламщики. Нас обманывают коллеги, друзья, партнеры и даже члены семьи. А мы, в свою очередь, обманываем их. Мы учимся врать с детства и хотим постигнуть искусство обнаружения обмана. Фундаментальный труд доктора Форда проливает свет на этот феномен, который касается всех сфер нашей жизни, будь то воспитание детей, отношения с любимым человеком, движение по карьерной лестнице или покупка подержанного автомобиля.

Содержание

Благодарности	8
Предисловие	9
Глава 1	11
Парадоксы обмана	13
Все люди врут	14
Ложь ради сексуального удовлетворения	15
Ложь на рабочем месте	16
Ложь рекламодателей	17
Ложь политиков	20
Ложь врачей и их пациентов	21
Ложь ученых	23
Развитие проблемы психологии обмана	26
Выводы	28
Глава 2	29
Ложь: обман окружающих	30
Язык лжи	31
Уровни лжи	33
Классификация лжи	35
Секреты	38
Невербальный обман	39
Самообман: вранье самому себе	40
Концепции бессознательного	41
Эгозащитные механизмы – механизмы психологической защиты	43
Следствие психологической защиты. Связь с механизмами самообмана	47
Выводы	50
Глава 3	51
Обман в царстве животных	52
Обман у слонов и приматов	54
Взаимный альтруизм и обман	55
Неврологические предпосылки обмана	57
Влияние функций префронтальной коры головного мозга на поведение человека	58
«Расщепленный Мозг»	59
Неврологические симптомы, связанные с обманом	60
Конфабуляция	61
Репродуктивная парамнезия	63
Влияние неврологических расстройств на обман	64
Фантастичная псевдология	65
Когнитивный стиль	67
Влияние наследственности на ложь	69
Выводы	70
Глава 4	71
Этапы развития	72
Раннее детство	73

Латентный период	75
Юность	78
Усвоение этики обмана	79
Управление эмоциями	81
Стили воспитания детей	82
Правдиво#обманчивая социальная среда	83
Значение психологических травм	84
Патологическая ложь в раннем детстве	85
Выводы	86
Глава 5	87
Факторы, влияющие на мотивацию обманщика	88
Ложь с целью избежать наказания	89
Ложь с целью сохранить ощущение независимости	90
Ложь как акт агрессии	91
Ложь с целью почувствовать власть	92
Ложь с целью произвести впечатление	93
Ложь как средство исполнения желаний	94
Ложь, поддерживающая самообман	95
Ложь с целью манипулировать поведением окружающих	96
Ложь с целью помочь другому человеку	97
Ложь с целью поддержать чужой самообман	98
Ложь как решение социально-ролевого конфликта	100
Ложь с целью испытать чувство собственной важности	101
Ложь с целью ощутить самоидентичность	102
Выводы	103
Глава 6	104
Личность и ложь	105
Антисоциальное расстройство личности	106
Гистрионическое расстройство личности	110
Пограничное расстройство личности	114
Нарциссическое расстройство личности	117
Обсессивно– компульсивное расстройство личности	121
Выводы	124
Глава 7	126
Фантастическая псевдология	127
Закоренелые лжецы	130
Ложь и расстройства контроля импульсов	132
Ложь и злоупотребление алкоголем и наркотиками	134
Выводы	137
Глава 8	138
Самозванцы	139
Мошенники, выманивающие деньги обманым путем	144
Самозванцы в медицине	147
Синдром Мюнхгаузена	148
Симулятивное расстройство	153
Делегированный синдром Мюнхгаузена	155
Выводы	156
Глава 9	157
Природа памяти	158

Восстановленные воспоминания	160
Память, обман и психотерапия	165
Реформирование мышления (брэйнвошинг)	168
Ложные обвинения	170
Ложные признания	171
Свидетельские показания	172
Выводы	174
Глава 10	175
Человек как детектор лжи	176
Невербальные проявления обмана	178
Вербализация и вокализация	179
Мимика и психологические реакции	180
Жесты и движения	181
Эволюционные методы в раскрытии обмана	182
Половые различия при распознавании обмана	184
Последствия мотивации лгуна и привлекательность раскрытия обмана	185
Интервьюер влияет на поведение обманщика	186
Как научиться лучше распознавать обман	187
Люди, профессионально распознающие обман	189
Выводы	192
Глава 11	193
Краткая история распознавания лжи	194
Современные технологии для распознавания лжи	196
Полиграф	198
Проверка на полиграфе	199
Значимый вопрос	200
Контрольный вопрос	201
Тест «знания виновного»	202
Теоретические основы исследований на полиграфе	203
Валидность и надежность проверок на полиграфе	204
Как обмануть полиграф	206
Рекомендации по использованию полиграфа	207
Продвинутая инструментальная оценка обмана	208
Выводы	209
Глава 12	210
Лечение закоренелых лжецов	211
Выводы на основе приведенных примеров	214
Терапевт как детектор лжи	215
Ложь в ходе психотерапии	216
Лечение наркотической зависимости и расстройства контроля импульсов	217
Лечение самозванцев и пациентов с синдромом Мюнхгаузена	218
Тайны и семейная терапия	219
Лечебное воздействие на детскую ложь	220
Выводы	221
Глава 13	222
Самообман и самооценка	223
Негативные последствия самообмана	226

Групповое мышление: разделенный самообман	228
Позитивные и негативные последствия обмана	231
Последствия лжи для отношений	234
Персональный миф	236
Выводы	238
Глава 14	239
Социобиология обмана	240
Интрапсихические функции обмана	242
Взаимосвязь лжи и самообмана	243
Правда в психологической перспективе	245
Моральная сторона обмана	246
Выводы	248
Алфавитный указатель	250

Чарльз В. Форд

Психология обмана. Как, почему и зачем лгут даже честные люди

Charles V. Ford
Lies! Lies!! Lies!!!: The Psychology of Deceit

First published in the United States by American Psychiatric Publishing,
Inc., Washington D.C. and London, UK. © 1996. All rights reserved

Художественное оформление *П. Петрова*
Перевод с английского *Е. Любимцевой*

Copyright © 1996 Charles V. Ford, M.D.
© Любимцева Е., перевод на русский язык, 2013
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2013

Благодарности

Посвящаю эту книгу моим детям:

Чаку, Скотту, Кэтрин, Джону, Марку.

Надеюсь, она поможет им лучше

ориентироваться в морях правды и лжи.

Данная книга стала результатом работы многих людей. Доктор медицины Марк Холлендер и доктор медицины Брайан Кинг стали соавторами ранее опубликованной работы. Вирджиния Абернети, доктор философских наук, Рассел Гарднер-младший, доктор медицины, Джек Моделл, доктор медицины, и Лорен Панкратц, доктор философских наук, внесли в книгу свои инновационные идеи и предложения и предоставили полезные справочные материалы. Также большой вклад внесли люди, с которыми я обсуждал свои идеи по поводу данной книги. Среди них Рой Н. Аруффо, доктор медицины, Дуглас Дроссман, доктор медицины, Артур М. Фриман III, доктор медицины, Томас Р. Гаррикс, доктор медицины, Фредерик Гутгенхайм, доктор медицины, Лиза Гонзенбах, квалифицированный медицинский работник, Хосе Л. Очоа, доктор медицинских и философских наук, Грэм Смит, доктор медицины, Герман Уилкутт, доктор философских наук, и Роберт Келлнер, доктор медицинских и философских наук. Я также хочу поблагодарить издательство American Psychiatric Press и лично редактора проекта Алису Гуэрзон за участие и квалифицированную редакцию рукописи и главного редактора Клэр Рейнбург за энтузиазм и поддержку данной книги.

Предисловие

Я заинтересовался проблемой лжи, когда стал работать с душевнобольными и терапевтическими пациентами, которые испытывали непреодолимую склонность к обману, рассказывали фантастические, но все же правдоподобные истории, чтобы сделать свой случай более интересным. Затем я стал все больше узнавать о стандартных приемах обмана, с которыми мы часто сталкиваемся в повседневной жизни. Ими пользуются дети, политики, продавцы, рекламщики, коллеги, друзья, родственники и даже мы сами.

Ложь – это повсеместное, еще не изученное с психологической точки зрения явление. Почему она так редко становилась объектом исследования – уже само по себе интересно. Возможно, потому что ложь так высоко эмоциональна: взрослые объясняют детям, что не бывает никого хуже лгуна. Во времена рыцарей обвинение во лжи было веским основанием для вызова обидчика на дуэль. Но, несмотря на такое негативное отношение к этому пороку, мы все лжецы: мы обманываем окружающих и самих себя. Если ложь так распространена, почему ее считают злом, и почему она мало изучена?

Анализируя немногочисленные психиатрические исследования проблемы уклонения от прямого ответа, мы с моими коллегами, доктором Брайаном Кингом и доктором Марком Холлендером, перечитали медицинскую литературу, посвященную проблеме лжи, и написали обзорную статью, опубликованную в 1988 году в *American Journal of Psychiatry*. Мы старались быть объективными в своем подходе, а не заниматься морализаторством. Отклик на эту статью нас поразил. Некоторые газеты, среди которых *New York Times* и *The Boston Globe*, опубликовали рецензии на нашу работу, особенно подчеркивая наши идеи о роли индивидуальности в обмане. Обозреватель одной из газет, не называя наших имен, выразил мнение, что общество находится в опасности, потому что, не занимая морализаторских позиций (осуждение лжи), мы (психиатры), по сути, потворствовали ей.

После этой публикации мы с моими коллегами дали интервью ряду теле- и радиопрограмм, некоторые из которых были интерактивными, и принимали звонки от слушателей. Этот «медиаконтакт» дал нам самим и большой аудитории много новых фактов о лжи. Особенно приятно было получать письма из всех уголков Соединенных Штатов. Некоторые авторы признавались, что сами страдают непреодолимой склонностью к обману и что они согласны с высказанными нами объяснениями их обмана. Члены семей лжецов писали, что им очень помогло то, что они узнали о сильном пристрастии к обману, особенно о неврологических основаниях этого расстройства: информация помогла им понять своих родственников.

Многие заданные мне вопросы об обмане были связаны со следующими проблемами. Как понять, что вас обманывают? Можно ли доверять детекторам лжи? Следует ли признаваться в своих любовных связях на стороне? Существует ли ложь во благо? Почему политики так часто врут? Что следует делать, когда ваш ребенок вас обманывает? Разумеется, на вопросы, которые тесно связаны с моралью, не так просто ответить с точки зрения науки. На другие вопросы, например, о принципах работы детекторов лжи и об их точности, легче ответить объективно.

Поводом к написанию этой книги послужило мое желание поделиться новейшими данными об этих популярных проблемах. Я надеюсь выполнить поставленную задачу и вызвать интерес к идее, что ложь есть точка соприкосновения внутреннего и внешнего миров человека. Последним утверждением я хочу сказать, что существует внутренний мир, созданный из убеждений, фантазий и воспринимаемой реальности, и внешний мир – мир разделенных убеждений, или «реальность». В моменты столкновения двух миров мы лжем, обманывая других относительно наших убеждений в нашем персональном внутреннем мире, или обма-

нываем себя, искажая или изменяя информацию при переходе ее из внешнего мира в наш внутренний мир. В психиатрии функцию, которая контролирует это столкновение, принято называть «эго». Я делаю вывод о том, что ложь, самообман и оценка реальности тесно связаны друг с другом.

Читатель, который надеется научиться лучше распознавать чужую ложь, поймет, что это трудная задача, и часто решать ее не в его интересах. Кроме того, может быть нежелательно научиться лгать более искусно. На вопросы о взаимоотношении морали и лжи часто нельзя дать ответ. Я надеюсь, что читатель научится видеть ложь и правду в новом свете и узнает, как сильно ложь и самообман влияют на человеческие взаимоотношения и политические решения. Возможно, самым важным для читателя будет информация о том, как мы используем ложь для обмана себя.

Глава 1

Все люди врут

Боже, боже, до чего изолгался свет!
Шекспир, Генрих IV, часть I¹

Никто не мог бы жить с человеком, постоянно говорящим правду; слава богу, ни одному из нас эта опасность не угрожает.
Марк Твен

«Ложь! Ложь!! Ложь!!! Это единственное, что я от тебя слышу! Ты лжешь, даже когда тебе полезнее было бы сказать правду!» – кричал Рик Синди. Он только что принес из машины свитер Синди и на переднем сиденье обнаружил несколько видеокассет, которые, по ее словам, она вернула в прокат несколько дней назад. Рик был в бешенстве. Такая ложь Синди была привычной, его вспышки гнева никак на ней не сказывались.

Ночью, после того как Рик немного успокоился, Синди стала инициатором страстных любовных ласк: «О Рик, ты такой сексуальный, такой мужественный! О Боже, ты меня так заводишь!» Рик снова забыл о ее проступке.

«Нет никого хуже вруна. Ты *должен* говорить правду!» Десятилетний Тайлер неоднократно слышал это наставление от матери. Он притворялся, что понятия не имеет, как разбилась ваза, но его младшая сестра уже наябедничала маме, что это случилось, когда Тайлер бросил в нее мячом.

Позже, в тот же день, когда Тайлер ответил на телефонный звонок пастора местной церкви, мама прошептала: «Скажи ему, что меня нет дома, он собирает пожертвования на новую колокольню».

«Что?! Значит, ты не был на занятиях весь семестр? Кого мы вырастили, лодыря?» Родители Спенсера были в ярости. Они только что узнали, что, хотя Спенсер был зачислен в престижный колледж и они оплатили его обучение, он не появлялся на занятиях после первой недели. Во время многочисленных телефонных бесед Спенсер рассказывал про экзамены и отчетные работы и даже жаловался на преподавателей. Теперь, вспоминая эти разговоры, родители понимали, что все было обманом. После отчетов Спенсера о своих блестящих успехах родители ожидали, что у него будут самые высокие средние баллы после первого семестра в колледже.

«Мы просто отказываемся это понимать, – говорили они заместителю декана по учебной работе. – Мы всегда возлагали на Спенсера такие большие надежды, и он всегда их оправдывал».

Оратор, одетый в синий костюм работников НАСА, по которому был понятен его ранг капитана морской пехоты Соединенных Штатов, очаровал публику рассказами о своем космическом полете на борту шаттла «Атлантис». Он продемонстрировал официальный шлем НАСА, и присутствующие с восхищением его рассмотрели, описал, как захватывает дух, когда катапультируешься с авианосца на реактивный истребитель «F#18» и летишь «стремительно и низко, над самой землей» бомбить Ливию.

Национальный герой? Не совсем. Роберт Дж. Хант не только не был астронавтом, он не был даже морским пехотинцем. Он не имел ни лицензии пилота, ни даже водительских прав, если верить полиции. Этот самозванец не только всех провел на заседании Ассоциации

¹ Перевод Е. Бируковой.

экспериментальной авиации в Бостоне, но и обманом женился на молодой девушке, выманив у нее тысячи долларов (Нел, 1989).

Пораженный резкой критикой за свое намерение возложить венок на могилу на Битбургском кладбище на западе Германии, президент Соединенных Штатов выразил озабоченность трагедией еврейского народа в нацистской Германии. Он обнаружил свои глубочайшие переживания по поводу того, чему сам был свидетелем как офицер американской армии, принимавший участие в освобождении узников немецкого концентрационного лагеря.

Такую оговорку в правдивом рассказе можно назвать *паталогической псевдологией* (смещение фактов и вымыслов, описанное в главах 2 и 7), потому что доподлинно известно, что Рональд Рейган не покидал Соединенные Штаты в годы Второй мировой войны; он был «офицером связи» и служил в Голливуде (Шаллер, 1992). Позже стало известно, что у Рейгана была диагностирована болезнь Альцгеймера, что пролило свет на некоторые его утверждения. *Паталогическую псевдологию* часто связывают с дисфункцией головного мозга (см. главу 3).

Парадоксы обмана

Изложенные примеры иллюстрируют некоторые парадоксы, которые сопровождают обман. Рик взбешен поведением Синди, когда не хочет, чтобы она его обманывала, он же вполне готов принять ее обман (лечь) о его потрясающей сексуальности. Мама Тайлера внушает ему, что «нет никого хуже вруна», и через пару минут просит обмануть священника. Родители Спенсера очень злятся на то, что сын им врал, хотя он говорит им лишь то, что они желают слышать. Раз Роберт Хант, очевидно одаренный человек, смог потратить столько сил на то, чтобы вжиться в роль пилота, вероятно, он смог бы стать и более успешным в действительности. И, наконец, президент Соединенных Штатов, который живет под прицелом общественного мнения: абсолютно очевидно, что обман Рональда Рейгана раскроется и будет иметь негативные последствия.

Несмотря на всеобщее порицание, высказываемое в банальных суждениях, вроде фразы мамы Тайлера, ложь – это повсеместное явление. Большое количество нашей психической энергии затрачивается на ежедневное и ежечасное сортирование информации, которая обрушивается на нас огромным потоком. «А правда ли он задержался на работе прошлой ночью?» «Можно ли верить рекламе или это просто приманка и надувательство?» «Действительно ли автомобиль был без единого изъяна, как утверждал продавец?» Каждый из нас непрерывно отправляет и принимает информацию и должен одновременно оценивать как действие от высказанного им, так и достоверность услышанного.

Здесь уместно процитировать известный циничный афоризм: «Не верь ничему, что ты слышишь, и лишь половине того, что видишь».

ТОЛЬКО ГЛУПЫЕ И НАИВНЫЕ ЛЮДИ ВОСПРИНИМАЮТ ВСЕ УСЛЫШАННОЕ И ПРОЧИТАННОЕ КАК ПРАВДУ.

Многие люди оглядываются на прошлые годы и видят, что честности и правды стало меньше за последние несколько десятилетий. Несмотря на то что это мнение не безоговорочно, сам Бенджамин Брэдли, редактор газеты «Вашингтон пост», публично заявил, что уровень лжи «чрезвычайно» поднялся на его глазах (Вильямс, 1988). Прав ли Брэдли или просто сегодня мы лучше распознаем ложь, но нет сомнений в том, что наше общество пронизано обманом.

Все люди врут

В книге *The Day America Told the Truth* (Паттерсон и Ким, 1991), в основу которой легли статистические исследования в Америке, авторы утверждают, что 90 % опрошенных признались, что не были откровенны. Ложь, в которой чаще всего признаются, связана с подлинными чувствами, доходами, достижениями, интимной жизнью и возрастом.

Кроме того, многие американцы (а может, и большинство) верят, что сейчас люди менее честные, чем десять лет назад. Во время статистических исследований в 1987 году, которые проводились изданием *U. S. News & World Report* – информационным каналом кабельного телевидения, 54 % респондентов считали, что люди стали более лживыми, чем 10 лет назад, а 71 % высказали неудовлетворенность современным уровнем честности (Маклафлин и др., 1987). Каждый четвертый респондент считал, что президент Соединенных Штатов и члены Конгресса часто скрывают правду. Несмотря на всепроникающий обман (а возможно, и благодаря ему), 94 % опрошенных сказали, что искренность – очень важное качество в друге, намного более важное, чем любое другое.

Перед тем как исследовать повсеместность и важность обмана в повседневной жизни, даже со стороны людей, которым мы верим, полезно изучить феномен лжи, рассмотрев его на нескольких примерах.

Ложь ради сексуального удовлетворения

Когда речь идет о сексуальном опыте, нераспознанный обман может привести к болезни или смерти в наш век заболеваний, передающихся половым путем. Изучение случаев обмана в отношениях студентов колледжа показало, что 60 % девушек были обмануты с целью добиться от них секса, а 34 % молодых людей признались, что ввели по этой причине. Кроме того, 4 % молодых людей и 42 % девушек сказали, что они преуменьшили бы количество своих прежних партнеров, вступая в новые отношения.

Доктор Дэвид Нокс и его коллеги из Университета Восточной Каролины изучали случаи обмана, к которому прибегали студенты в отношении настоящего или потенциального сексуального партнера (Нокс и др., 1993). 92 % студентов признались (анонимно), что они лгали; авторы не были уверены в том, что оставшиеся 8 % ответили честно. Самой распространенной была ложь, касающаяся количества бывших сексуальных партнеров. Девушки оказались более склонны к обману, когда дело касалось достижения сексуального удовлетворения, а молодые люди немного чаще, чем девушки, неискренне признавались в любви. Авторы замечают, что студенты часто ввели для того, чтобы повысить шансы на секс или притвориться, что они разделяют чувства своего партнера. В обоих случаях ложь препятствовала потенциально полезному общению.

Занимаясь проблемой супружеских измен, Аннет Лоусон в своей работе говорит о том, что две трети американских и три четверти британских супругов имеют отношения на стороне. Критической для брака может стать ложь, связанная с супружеской неверностью, а не сами измены. Лоусон добавляет, что в гражданском браке признание своему партнеру в неверности является ошибкой. Она также замечает, что признание своему супругу или супруге в интрижках на стороне чаще является выражением эгоизма и враждебности, нежели попыткой наладить взаимоотношения и решить проблемы. Она рассказывает о женщине, которая каялась в своей неверности, чтобы облегчить совесть, но при этом не упускала ни одной возможности, чтобы поддерживать свои внебрачные отношения.

Ложь на рабочем месте

Недавний опрос, проведенный компанией Thorndike Deland Associates, показал, что каждый третий любит приукрасить правду или совершенно завырается, когда ищет работу (Ундервунд, 1993). Кандидаты на административные должности обманывают так же часто, как и те, кто подыскивает более скромные вакансии. Ложь может быть разной, она может касаться их дипломов, научных степеней и опыта работы: кандидаты преувеличивают количество рабочих дней, чтобы скрыть периоды простоя. Для мужчины типично соврать, что он играл за футбольную команду колледжа, а для женщины – что она была президентом университетского женского клуба. Эдвард Андлер, автор книги *Winning the Hiring Game*, утверждает, что случаи такого обмана почти удвоились с середины 1970-х годов. Одна из причин повышения уровня лжи – невысокая вероятность проверки. Из-за страха перед судебными исками работодатели с большой неохотой дают плохие рекомендации своим бывшим сотрудникам. Один менеджер по подбору персонала заметил, что работодатели сейчас сообщают немного больше, чем «имя, должность, личный номер» (Ундервуд, 1993).

Ложь не заканчивается, когда соискатель получает работу. Среди рабочих кадров она очень распространена и имеет много причин, таких как: отстаивание собственных интересов, попытки разрешить проблемы, например, когда нужно удовлетворить требования сразу двоих начальников, которые противоречат друг другу (Гровер, 1993 а).

КОГДА МЕЖДУ ПОДЧИНЕННЫМИ И УПРАВЛЯЮЩИМ
ВОЗНИКАЕТ СОПЕРНИЧЕСТВО, ОБМАН СТАНОВИТСЯ ЧАСТО
ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ТАКТИКОЙ В КОНФЛИКТЕ.

На рабочих местах ложь распространена не только среди служащих. Джэкол (1980) широко изучил популярные стратегии, позволяющие «хорошему управляющему» поддерживать высокую продуктивность своего коллектива. Эти стратегии включают ложь о возможном продвижении по карьерной лестнице, обман рабочих, трудившихся сверхурочно, относительно будущей компенсации, демонстративные вспышки гнева, намеки, натравливающие работников друг на друга, и использование информантов, которые доносят на своих коллег.

Как следствие, повышение уровня лжи негативно влияет на эффективность работы компании (Калберт и МакДонах, 1992).

Последняя волна реструктуризации (сокращение штата) затронула корпорации и другие организации. Люди, многие из которых десятилетиями трудились на одном месте, попали под сокращение. В результате напряжение на рабочих местах возросло, утратилось доверие к компании, которую раньше считали своим вторым домом.

Соперничество среди коллег за оставшиеся позиции ведет к нарастанию страха и снижению желания работать сообща. Эти условия не позволяют создать атмосферу доверия, искренности и повысить результативность. В последнее время из-за падения морального духа штата снизилась производительность компаний и возникла опасность, что сокращение прибыли сможет превысить запасы, накопленные благодаря сокращению фонда заработной платы.

Ложь рекламодателей

Статья в одном из ведущих американских рекламных изданий начиналась словами: «В 1991 году словосочетание «честный маркетинг» стало таким же нелепым, как «питательный десерт». Дальше ее автор, Ф. Ворнер (1991), утверждал, что многие рекламодатели предпочитают не столько расхваливать подлинные качества продукта, сколько делать необоснованные, неуместные и ложные заявления. Введение в заблуждение с помощью рекламы настолько общеизвестно, что один предприниматель использовал образ гиперболизированного лжеца Джо Исузу для привлечения внимания к своему товару (Липперт, 1987).

Журнал Newsweek приписывает философу Кристине Хофф Соммерс утверждение, что телевизионная реклама сделалась главным источником дезинформации. U. S. News & World Report приводит цитату Джерри Делла Фемина (известного американского специалиста по рекламе, чьей компании принадлежали авторские права на Джо Исузу): «Мы убеждены, рождены и обмануты. К десяти годам все становятся довольно циничными» (Маклафлин и др., 1987).

Мало кто поспорит с тем, что реклама необходима. В огромном городе это инструмент, который позволяет производителям передавать информацию потенциальным покупателям. Потребители же, в свою очередь, нуждаясь в определенном продукте, ищут информацию в рекламе. Несмотря на эффективность этого средства общения, некоторые рекламодатели сообщают только основную информацию о своем товаре. Чаше же продукт продвигают благодаря сильному принижению (черный пиар, ухудшение имиджа), преувеличению, использованию техники «заманить и подменить», тонкому подтексту – намеку на то, что потребитель их товара получает некое преимущество. Я кратко опишу каждый из этих приемов.

Сильное принижение. К сожалению, даже в таком искушенном обществе сильное принижение, как и бесстыдная ложь, обычны. Например, Марк Халберт (1991), автор Hubert Guide to Financial Newsletters, счел необходимым публично упрекнуть рекламу дайджеста паевых инвестиционных фондов Джея Шабакера. Шабакер заявил, что Халберт поставил его дайджест на первое место, хотя в действительности он был в числе последних (№ 12 из 14) в списке Халберта. Не следует забывать о том, что целью нечестной рекламы Шабакера были люди, готовые инвестировать деньги, и которые, вероятно, далеко не новички в финансовых делах.

Другой пример этого приема – реклама, направленная на менее искушенные группы потребителей. Такую рекламу можно увидеть в таблоидах, она обещает вам увеличение пениса или размера груди, возвращение сексуальной активности или быстрое похудение, не требующее никаких усилий.

Преувеличение. Реклама часто преувеличивает характеристики продукта. Я помню мультфильм, который показывали лет 20 назад, в нем была нарисованная улица, на которой стояли три палатки с хот-догами. Вывеска первой гласила «Лучшие гамбургеры в Америке», второй – «Лучшие гамбургеры в мире», а третья скромничала «Лучшие гамбургеры в этом квартале». Реклама очень любит превосходную степень, и такую рекламу опровергнуть сложнее, чем откровенную ложь. Она может сопровождаться маленькой оговоркой, что данные были получены от «экспертов», или что-то в этом роде.

Преувеличение достоинств продукта называют «дутой рекламой». Этот прием очень распространен, иногда его используют слишком явно, иногда более сдержанно. Дутая реклама скорее намекает на превосходство рекламируемого продукта, нежели использует прямые заявления, например, «Нет ничего лучше пары колготок L'Eggs». Федеральная комиссия по торговле (FTC) довольно лояльно относится к дутой рекламе, особенно той, которая «раздувается» намеками, потому что люди уже привыкли, что реклама преувеличи-

вает, и проницательные потребители на это не покупаются (Престон, 1977). Тем не менее исследования показывают, что дутая реклама эффективна и влияет на потребителей (Оливер, 1979; Ротфельд и Ротцолл, 1980; Уикхем, 1987). Кроме того, потребитель продолжает верить дутой рекламе и после покупки товара, даже если обещания рекламодателей не оправдались (Оливер, 1979). Людям необходимо верить, что они сделали правильный выбор, приобретая товар, поэтому они готовы убеждать самих себя в том, что он превосходный!

«Заманить и подменить» – популярная рекламная уловка. Одного известного американского производителя публично осудили за эксплуатацию этого способа привлечения потенциальных покупателей. Прием «заманить и подменить» существует в двух основных вариантах. Реклама может предлагать товар (например, пылесос) по одной цене, а уже в магазине потенциальным покупателям разъяснят:

1) по рекламной цене предлагалась самая простая модель, и, добавив всего несколько долларов, можно купить товар более высокого качества;

2) показанный в рекламе товар уже распродан, но другие модели (по более высокой цене) еще доступны.

Прием «заманить и подменить» настолько распространен в современном маркетинге, что едва ли хоть один американский потребитель с ним не сталкивался.

Тонкий подтекст. Один из самых коварных приемов в рекламе – это тонкий намек на то, что обладание товаром или его использование удовлетворяет определенные запросы потребителя. Например, состоятельному потребителю внушают, что приобретение определенной марки автомобиля расскажет миру о его появлении, а реклама океанских круизов непременно намекает на романтические отношения.

Намеки (включая обманчивые послания), касающиеся продукта, часто передаются невербально (П. Дипауло, 1988; Эделл, 1988; Стюарт и др., 1987). Интересно, но неудивительно, что эти невербальные намеки в рекламе эффективнее слов, потому что вызывают больше ассоциаций. Среди невербальных посланий выделяются иллюстрации и музыка. Митчел и Олсон (1981) выяснили, что изображение котенка рядом с упаковкой косметических салфеток лучше передает идею «мягкости», чем словесное описание салфеток как мягких. Музыка также эффективное средство манипулирования ассоциациями (Стаут и Лекенби, 1988). Например, музыку используют, чтобы ассоциативно связать радостные события с распитием определенной марки пива. Обманчивая реклама, используя ложные невербальные сообщения для создания ложного подтекста, может быть чрезвычайно действенной. Реклама сигарет сопровождается интересными примерами невербальных техник.

Реклама сигарет очень тонко и коварно рассчитана на психологически уязвимых детей и подростков. Было доказано, что рекламная кампания сигарет RJR Nabisco, в которой появился мультипликационный персонаж Старый Джо, очень успешно влияет на молодых людей. Этот приятный образ притягивает молодежь, которой так свойственны стеснение, чуткость и неловкость (Дифранца и др., 1991). В одном статистическом опросе более 90 % детей узнали Старого Джо из рекламы Camel и правильно назвали марку сигарет; практически столько же детей из той же группы идентифицировали Микки Мауса как персонаж Диснея (Фишер и др., 1991). Другие рекламы табака намекают на то, что курение сигарет определенной марки придает сексуальную привлекательность.

Статья Баллина и Джонсона (1993) суммировала приемы, которые широко применяются в табачной индустрии, чтобы скрыть от американского общества реальную опасность курения. Несмотря на полную очевидность этого факта, табачные компании продолжают отрицать вред табака для здоровья.

Лживая реклама, которая использует прием тонкого подтекста, рассчитана не только на малообразованные слои общества. Например, определенные марки автомобилей или часов связываются с престижем и высоким социальным статусом их владельца. Реклама медицин-

ских препаратов и сопровождающие ее иллюстрации намекают на здоровье, силу, улучшение взаимоотношений с людьми и омоложение пациентов, которые получают рецепты на эти лекарства. Так стоит ли удивляться, что врачи выписывают самим себе эти рецепты?

Описанный тонкий подтекст в рекламе не просто очень эффективный, но и практически неподвластный контролю из-за отсутствия четких обещаний. Каждый из нас ежедневно подвергается внушению, что счастье достижимо, нужно всего лишь приобрести какую-то зубную пасту.

Ложь политиков

Среди всех профессий у политиков самая запятнанная репутация. Мы часто слышим заявления типа: «Ты не будешь избран, если скажешь правду» или «Он говорит то одно, то другое». Кое-кто уже выражает беспокойство, что ложь политиков будет только разрастаться, а нравственные принципы лидеров пойдут на спад (МакЛафлин и др., 1987).

Хотя совсем не очевидно, что политики лгут чаще всех остальных, едва ли можно сомневаться в том, что они обманывают. Возможно, из-за того, что политики всегда на виду и все их действия отслеживаются средствами массовой информации, их поступки чаще фиксируются, и поэтому кажется, что они врут чаще остальных.

Ложь политиков можно классифицировать следующим образом:

1) ложь с целью получить голоса на выборах или быть переизбранным на очередной срок (например, «Никаких новых налогов!»);

2) ложь с целью изменить политический курс (например, вымышленное нападение на американские корабли в Тонкинском заливе, чтобы оправдать бомбардировку Вьетнама);

3) ложь для поддержания национальной безопасности и военных операций (например, опровержение Джимми Картера: «Я не буду вас обманывать» – об операции по спасению американских заложников в Иране);

4) глупая ложь. Хотя моралисты могут поставить под сомнение оправданность лжи, первые три категории появляются неприкрыто в мотивации и реализации. А как насчет глупой лжи? Зачем политики делают лживые заявления, которые определенно им только вредят?

Некоторые примеры глупой лжи получили широкий общественный резонанс или стали широко известны. Например, Рональд Рейган утверждал, что он лично принимал участие в освобождении узников немецкого концентрационного лагеря. Джозеф Байден, сенатор США от штата Делавэр, не только украл часть выступлений у других важных политических фигур без явной необходимости, но и принижал свой уровень образования (Гари Харт и Джо Байден, 1987). Гари Харт врал о своих внебрачных отношениях, а потом имел наглость обвинить прессу в неверном толковании его слов! Любопытно и необъяснимо также, что он врал и насчет своего возраста (Дайон, 1987). Росс Перо заявил национальной газете ABC News: «Я не лезу в личную жизнь людей. Я никогда этого не делал», несмотря на многочисленные доказательства обратного (Альтер, 1992). Такой обман скорее имеет психологическое объяснение, а не политические мотивы (см. главы 5 и 13).

Ложь врачей и их пациентов

Исследование, опубликованное в еженедельном медицинском журнале The Journal of the American Medical Association, выявило обстоятельства, при которых врач готов обмануть пациента и его семью (Новак и др., 1989). 70 % врачей, участвовавших в опросе, признались, что обманули бы страховую компанию, чтобы получить деньги на диагностическую процедуру или профилактическое обследование (например, маммограмму) для женщины с ограниченными финансовыми возможностями.

Исследование показало, что 87 % врачей считают обман уместным при определенных обстоятельствах. Обычно эти обстоятельства предполагают определенную выгоду пациента. За последние 20–30 лет врачей заставили быть более откровенными с пациентами в отношении диагнозов и прогнозов, давать более подробную информацию и получать согласие от пациентов на проведение диагностических и терапевтических процедур (Новак и др., 1979). Безусловно, изменилось поведение врачей, и сейчас они более искренни, чем раньше, но тем не менее они все еще могут скрывать плохие новости. Чаще больных подробнее информируют о благоприятном исходе, чем о нежелательных результатах. Пациенту, умирающему от рака, врачи продолжают подавать надежду: «Исследования не стоят на месте, и новые эффективные способы лечения развиваются каждый день». Кроме того, хорошо известно, что больной слышит то, что хочет услышать, и исключает все остальное из своего сознания (Г. Робинсон и Мерав, 1976).

ЧТОБЫ СОХРАНИТЬ БРАК, БОЛЬШИНСТВО ВРАЧЕЙ ГОТОВЫ УЧАСТВОВАТЬ В ОБМАНЕ ЖЕНЫ ПАЦИЕНТА, ПОДХВАТИВШЕГО ГОНОРЕЮ ОТ ЛЮБОВНИЦЫ.

Интересно, что новая тема обсуждалась с точки зрения того, не слишком ли доктора правдивы со своими пациентами и есть ли польза от такой безграничной прямоты; европейские коллеги упрекали американских врачей в жестокости (Лир, 1993). Откровенность в медицине вызывает и серьезные этические проблемы. Нужно ли говорить пациенту всю правду, после того как установлено, что надежда и оптимизм (даже неоправданные) снизят вероятность смерти во время или после операции и позволят, по сути, продлить жизнь (Кеннеди и Бэкст, 1966)?

Доктора врут только из-за своего альтруизма или существуют и другие причины? Обман, как видно на примерах, может быть корыстным. Высокий конкурс на медицинские специальности заставляет студентов прибегать к мошенничеству в университете, медицинской школе и при подготовке врачей-специалистов (Петерсдорф, 1989).

Последний опрос в одном из высших медицинских учебных заведений, в котором принимали участие как студенты, так и преподавательский состав, укрепил мнение, что около 10 % студентов не совсем честно сдавали экзамены (Андерсон и Обеншейн, 1994). Авторы этого исследования заявили, что уровень обмана среди студентов может повыситься. Кроме того, они утверждают, что процент случаев обмана в медицинском учебном заведении, где проводился опрос, был не выше, чем в других.

Профессорско-преподавательский состав медицинского учебного заведения сам может не быть образцом добродетели. Из-за давления некоторые преподаватели факультета готовы пойти на небольшой обман. Медицинская этика обычно имеет не слишком серьезное значение как для студентов, так и для профессоров, и на эту тему мало говорят в медицинских университетах. Студенты могут признавать, что откровенно врать неэтично, но при этом не осознавать, что открывание лишь части правды или поощрение недопонимания – такая же ложь, и, следовательно, это так же неэтично.

Люди всегда готовы упрекнуть врачей в неискренности, но и пациенты – не образец честности (Панкрац, 1989). Сквайр и его коллеги (1991) выяснили, что 14 % пациентов с аллергической астмой, которые раньше курили (курение может вызывать серьезные осложнения при астме), скрывают это от своих лечащих врачей. Пациенты (или молодые люди, которые хотят стать военными или идут на военную службу, чтобы получить страховое обеспечение) не признаются, что они находятся в группе риска из-за высокой вероятности заразиться вирусом иммунодефицита человека (ВИЧ) или злоупотребляют алкоголем и наркотиками (Данбар и Рем, 1992; Поттера и др., 1987).

В ходе исследования, результаты которого были опубликованы в журнале *The Journal of the American Medical Association* (Блумберг и др., 1971), выяснено, что по меньшей мере 60 % госпитализированных молодых людей с психическими расстройствами втайне от своих лечащих врачей сидели на наркотиках. Тесты на эти наркотики проводились под видом анализа мочи на креатинин или проверки нормального функционирования почек. Однако Сас (1971) убедительно доказал, что не только пациенты врут, но и врачам приходится обманывать больных, чтобы провести необходимые анализы.

Доктор Латкин и его коллеги (1993) из Университета им. Джонса Хопкинса в Балтиморе выяснили, что люди с очень высокой вероятностью заражения ВИЧ-инфекцией (например, наркоманы, которые используют общую иглу, или гомосексуалиты) обманывают себя и не признаются в этом своим лечащим врачам.

Практика получения наркотических веществ от ничего не подозревающих (или непротестующих) врачей и фармацевтов широко распространена. Наркоманы знают, что обманывать врачей намного менее рискованно, чем идти на преступление, ограбление, чтобы получить дозу (Голдмен, 1987 а, 1987b, 1987 с).

Некоторые люди неплохо зарабатывают, провоцируя или симулируя болезнь (например, человек, не страдающий диабетом, может делать себе инъекции инсулина), скрывая эту важнейшую информацию от своего доктора. Такие «профессиональные пациенты» описаны в главе 8 данной книги.

Ложь ученых

Если и есть сфера человеческого деятельности, в которой нельзя ожидать обмана, то это наука. Ученые по определению ищут истину, и научный метод познания требует тщательного исследования, включая попытки найти альтернативные объяснения своих открытий, чтобы изучить новые области знания.

Известно, что ученые тоже отступают от поиска истины, вовлекаясь в разнообразные формы обмана и мошенничества. Неприятно признавать, но 12 % проверок научных исследований Управления по контролю качества продуктов и лекарств США с 1977 по 1985 год выявили серьезные нарушения; исследования, проводимые после 1985 года, имели более низкий процент нарушений (Шапиро и Чарроу, 1989). Принимая во внимание важность научной работы, которая включает оценку наркотических медицинских препаратов, мошенничество и обман на таком уровне может оказать значительное влияние на здоровье людей и финансирование научных проектов.

Удивительно, но научный обман – это не просто актуальная проблема. Современный анализ сведений о гениях науки, таких как физик Исаак Ньютон и отец современной генетики Грегор Мендель, обнаружил, что они подделывали данные, чтобы продвигать свои научные теории.

Американский лауреат Нобелевской премии Роберт Милликен привлекал лишь те полученные экспериментальным путем факты, которые подтверждали его теории. Такая «подборка» позволила ученому победить своего оппонента Феликса Эренгафта, который был более точным в своем представлении заряда электрона (Брод и Уэйд, 1982).

ЧАРЛЬЗ ДАРВИН МНОГОЕ «ПОЗАИМСТВОВАЛ» ИЗ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РАБОТ СВОИХ ПРЕДШЕСТВЕННИКОВ, НО НЕ
ВОЗДАЛ ИМ ДОЛЖНОГО.

Даже выдающийся французский микробиолог и химик XIX века Луи Пастер не был «привит» от обмана. Последние исследования записей Пастера выявили, что несколько раз он все-таки нарушал этические нормы науки, которой себя посвятил (К. Андерсон, 1993).

В одном из своих экспериментов Пастер задействовал вакцину, созданную способом, изобретенным его конкурентом, после чего заявил, что получил ее благодаря своим собственным методам. Конкурент Пастера, ветеринар по фамилии Туссен, страдал от нервного расстройства и умер, спустя несколько месяцев после того, как Пастер объявил всему миру об успешном испытании вакцины.

Едва ли можно сомневаться, что «открытие» сэра Сирила Берта, за которое он удостоился титула, было ложным. Он заявил о связи между коэффициентом интеллекта (IQ) и социальным классом, в результате чего оказал влияние на социальную образовательную политику в Великобритании. Берт признавался многими выдающимся психологом Соединенного Королевства. А благодаря редакторству в главном журнале по психологии влиял, формировал мнения и пресекал критику (Д. Дж. Миллер и Херсен, 1992).

За последние десятилетия несколько серьезных случаев мошенничества в сфере науки получили широкую огласку. Среди них эксперименты Марка Спектора из Корнельского университета. Он провел опыты, которые очищали ферменты и вели к новой захватывающей теории причины онкологических заболеваний – теории киназных каскадов. Однако эксперименты не удалось повторить, и позже было доказано, что их результаты были фальсифицированы, как и его ученые степени (и чеки, которых он выписал примерно на \$5000). За подделку чеков Спектор получил условную меру наказания. Больше всего поведение Спектора ошело-

мило его начальника, Эфраима Ракера, и профессорско-преподавательский состав Корнельского университета (Д.Дж. Миллер и Херсен, 1992).

Таким же ошеломляющим для Гарвардского университета и для выдающегося кардиолога Е. Браунвальда стало открытие, что блестящий молодой ученый Джон Дарси сфальсифицировал эксперименты во время своего пребывания в Бостоне и в ходе его более поздней работы в других учреждениях (Д. Дж. Миллер и Херсен, 1992).

В другом высшем учебном заведении, Йельском университете, входящем в Лигу плюща (ассоциацию частных американских университетов), установили, что доктор Вигей Р. Соман, который приехал в Соединенные Штаты из Индии, выкрал документы, касающиеся проводимого исследования и ожидающие проверки и корректировки, и опубликовал их как собственные. Смягчающим обстоятельством было то, что он указал выдающегося профессора медицины доктора Филлипа Филига как своего соавтора. Когда обман раскрылся, правда не только потрясла Филига, но стоила ему престижного доходного места в другом университете. В вакансии Филигу отказали, когда скандал получил широкую огласку (Брод 1980 а, 1980b).

Несмотря на то что описанные и схожие с ними случаи имели общественный резонанс, они лишь вершина айсберга. Д. Дж. Миллер и Херсен (1992) верят, что мошенничество в сфере науки распространено намного шире, чем мы представляем. За то время, которое я сам посвятил изучению медицины, я не раз становился свидетелем подобных инцидентов и слышал о разных вариантах мошенничества, краже данных и откровенном плагиате.

Сегодня молодые ученые подвергаются колоссальному давлению. Они должны «опубликовать или погибнуть». Но даже публикаций в значительном количестве изданий недостаточно. Продвижение и постоянная должность в университете сейчас зависят от внешних источников финансирования. Таким образом, молодой ученый должен *быстро* получать положительные результаты (отрицательные результаты не ценны для будущей публикации) и убеждать инвесторов продолжать вкладывать деньги. Старшие преподаватели, на чьих плечах лежит еще и собственная карьера, часто не в состоянии уделять достаточно внимания исследованиям, которые проводят их младшие коллеги, и ставят свои имена на едва прочитанных научных работах, чтобы придать им больший вес и параллельно продвигаться самим, указывая эти публикации в своем curriculum vitae.

Риск, что мошенничество в научной сфере раскроется, относительно невелик, и процесс проверки может не выявить ошибочное или мошенническое исследование. В первую очередь это касается тех случаев, когда важнейшие сведения не включаются в текст (Ренни, 1989). Авторы стремятся сделать свою работу четкой и лаконичной. Для этого они отбирают для публикации только существенные данные. Но из-за сознательной или подсознательной мотивации автор может отобрать только те данные, которые соответствуют выводам. Существующая атмосфера в научной сфере становится все более напряженной, что создает все условия для отказа от принятых норм и способствует нарастающему обману.

Это касается и психологов.

Этот обман может вредить людям и внушать им неверные представления о самих себе (например, «наш тест показал, что у вас есть гомосексуальные наклонности») (Той и др., 1989). Менгер (1973) рассмотрел, как часто психологи прибегают к обману как экспериментальному методу в опубликованных исследованиях. Он установил, что частота колебалась от 3,1 % работ, опубликованных в одном журнале, до 47,2 % работ, опубликованных в «Журнале индивидуальности и социальной психологии». Через десять лет, *после* принятия этических правил психологических исследований, процент опубликованных работ, содержащих обман как исследовательский метод, повысился с 47,2 до 58,5 % (Эдер и др., 1985).

В общем, очевидно, что ученые, по определению ищущие правду, способны и на обман в своих экспериментальных методах или в отчетах о своей работе. Один старший науч-

ный сотрудник (Брэнскомб, 1985) предостерег, что основная проблема в науке происходит не столько от наглого обмана, сколько от самообмана. Стремясь опубликовать результаты своих исследований, ученые часто приукрашивают данные, не тратят времени на проверку своих работ, поэтому допускают системные ошибки. Также они склонны недооценивать чужой вклад в свои исследования.

Развитие проблемы психологии обмана

В Америке интерес к проблеме обмана продолжает расти. За последнее время опубликовано много книг, посвященных вопросам лжи или имеющих слово «ложь» (или его синонимы) в заголовке. Во всех этих замечательных трудах рассматривается проблема обмана, но каждый из них фокусируется на его определенных аспектах, поэтому каждый содержит особый подход.

В нашей книге мы используем уже хорошо известный и амбициозный подход – стараемся наиболее полно раскрыть тему обмана, препарировать как «обыкновенный», так и «патологический» обман, и познакомить читателя с точкой зрения клинического психолога, который часто работал с патологическими обманщиками. При этом мы старались абстрагироваться от нравственной стороны проблемы. Полная сосредоточенность на цели, понимается, невозможна, и, несмотря на наши благие намерения, неизбежна некая предвзятость.

Короткие ситуации, описанные в начале этой главы, взяты из реальности, а примеры обмана в повседневной жизни, на рабочем месте, в политике, медицине и науке иллюстрируют широко распространенные аспекты лжи. Они банальны. Но важно осознать, что существуют разные виды обмана, разные типы обманщиков и разные ситуации лжи. Каждый обман имеет предпосылки и рождается в ситуации, которая ему способствует, а поскольку большинство увековечено в определенном социальном контексте, то социальные факторы влияют на ложь, ее содержание и ответную реакцию.

Парадоксально, что некоторые люди врут в тех ситуациях, когда сказать правду им было бы выгоднее. Почему? Некоторые врут, несмотря на желание и попытки быть искренними. На первый взгляд, на их поведение влияет определенная дисфункция мозга. Кроме того, самая распространенная форма обмана – это самообман. Зачем человеку врать себе, разве это не оксюморон? В действительности обман других и обман самого себя связаны теснее, чем может показаться на первый взгляд.

Изучение психологии обмана начинается с изучения языка лжи. Английский язык богат средствами уклонения от прямого ответа. Полезно рассмотреть разнообразные предлагаемые классификации обмана.

МЕТОДЫ ИЗУЧЕНИЯ, КОТОРЫМИ ПОЛЬЗУЕТСЯ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ, ЧАСТО ВКЛЮЧАЮТ ОБМАН В ТОЙ ИЛИ ИНОЙ ФОРМЕ.

После уточнения терминологии лжи в данной книге обман рассматривается с биологической точки зрения. Обманное поведение характерно для низших животных и приматов. Предполагали, что обманное поведение – это одно из необходимых условий выживания, оно влияет на ход эволюции через дифференциальную репродукцию. Говоря о биологических причинах поведения, важно принимать во внимание головной мозг – место хранения, накопления и обработки информации, как поступающей, так и исходящей. Одна из функций головного мозга связана с его способностью сознательно искажать исходящую информацию (обман окружающих), но в то же время он способен искажать и поступающую информацию (самообман). Строение и функционирование головного мозга, на которые влияют как генетические, так и патологические или поражающие факторы, определяют характер информации и разнообразные механизмы обмана.

Безотносительно к тому, как строение головного мозга влияет на обработку информации и патологический обман у некоторых людей, факт остается фактом: все люди врут. Процесс психологического развития тесно связан с тем, как мы учимся общаться с собой и с окружающими или закрываться ото всех. Еще в детстве мы усваиваем успешные стратегии

обмана, учимся определять, когда и где надо врать. Ложь – неотъемлемая часть процесса личного развития. Горе тому, кто патологически говорит только правду и неспособен в нужный момент промолчать!

Изучая причины человеческой лжи, мы увидим, что они могут быть самыми разными. Жадность, исполнение желаний, садистские порывы и необходимость развивать самоуважение – все это примеры сложных мотивов. Возможно, самой важной причиной, по которой люди идут на обман, является то, что ложь облегчает самообман; люди врут окружающим, чтобы обмануть себя. Они не просто врут самим себе, но и побуждают других врать им, чтобы усилить самообман. Таким образом, процесс обмана и самообмана тонко переплетается с базовым механизмом нашего внутреннего «я»: это испытание реальностью.

При таком подходе мы видим, что память более податлива, чем принято думать, и что через чужую ложь или непонимание человек может приобрести фальшивые воспоминания. А это в сочетании с самообманом приводит к ложным обвинениям и ложным раскаяниям.

Нет ничего удивительного в том, что люди обманываются индивидуальным и характерным только для себя способом. Часто эти модели могут быть определены как одна из клинически описанных личностных черт или расстройств. В традиционной психиатрии «истерический пациент» использует ложь, чтобы справиться с подавленностью и получить оправдание окружающих, а «зацикленный пациент» обманывает, чтобы добиться собственной независимости и самоконтроля. Люди, злоупотребляющие алкоголем или химическими веществами, часто становятся искусными лжецами. Они врут, чтобы скрыть свои слабости и чтобы успокоить себя.

Обман бывает настолько привычен для человека, что захватывает большую часть его жизни. Люди, страдающие от поддельного/надуманного расстройства (синдром Мюнхгаузена), представляют собой другую крайность, они расходуют значительный объем своей энергии на одурачивание врачей и других медицинских работников. Схожий и тесно связанный с ним синдром – надувательство – великолепный феномен, легший в основу популярных книг и фильмов и ставший объектом пристального изучения психиатров. Успешные самозванцы и лжехудожники, безусловно, талантливы и потенциально способны на высокие личные достижения. И все-таки кажется, что они вынуждены не только говорить ложь, но и жить во лжи.

Если – и здесь едва ли есть место сомнению – мы живем в мире, погрязшем в обмане, человек в нем уже должен был научиться ориентироваться в плотном потоке информации, чтобы определять ее достоверность. Как ребенок учится врать, также он должен учиться видеть окружающих насквозь и определять их искренность. Для некоторых, например офицеров полиции, таможенников и игроков в покер, способность распознавать обман становится главной задачей. Иногда механические устройства (например, детектор лжи) используются с убежденностью (возможно, ошибочной) в том, что они помогут установить правду.

Всегда ли последствия лжи негативны, как нам внушают родители, институты и поучительная история Пиноккио? Едва ли. Если бы ложь всегда имела негативные последствия, мы все ежедневно бы спотыкались о собственные носы. Ложь с успехом применяется людьми и социальными группами, чтобы добиться власти, сексуального удовлетворения, материальных благ и богатства. Вероятно, человеческая потребность в самообмане – и удовлетворение ее – напрямую связана с хорошим потенциалом для карьеры в сфере политики и торговли. Для большинства людей навыки самообмана тесно сопряжены с навыками обмана окружающих, а также могут быть связаны с чувствами самодостаточности и уверенности в себе, позволяющими не опасаться встречи с непредсказуемым миром.

Выводы

Ложь и самообман пронизывают все сферы человеческой жизни и социального взаимодействия. Общественные послания, касающиеся обмана, часто противоречивы; мы учим детей успешно врать и заставляем окружающих врать нам, несмотря на то что расцениваем ложь как порок. Развитие всесторонней психологии обмана должно учитывать эти парадоксы, так же как и биологические, внутриспсихические и социальные предпосылки развития человеческого обмана.

Глава 2

Как распознать обман: язык лжи

Человеку был дан язык, чтобы говорить, и слова, чтобы скрывать свои мысли.

Венгерская пословица

Абсолютный гений языка неотделим от человеческой склонности к утаиванию/сокрытию и вымыслу.

Штайнер

Язык лжи сложный и запутанный, так как он отражает природу самой лжи. Обман может быть вызван разнообразными причинами, как осознаваемыми, так и нет. Лгать, по определению, значит обманывать, но не все формы обмана можно считать ложью. В этой главе мы рассмотрим разные определения лжи и ее форм, использование невербального общения с целью ввести окружающих в заблуждение и некоторые средства языка, описывающие явление самообмана.

Ложь: обман окружающих

В седьмом издании «Нового университетского вебстерского словаря» слово «лгать» определяется как 1) утверждать что-либо, что, по убеждению говорящего, не является истинным, с целью обмануть собеседника; 2) создать ложное или обманчивое впечатление. Это классическое определение включает два основных компонента значения. Первый – утверждение заведомо ложной, по мнению самого лжеца, информации (содержание лжи), а второй – мотивация, намерение ввести собеседника в заблуждение. Интересно отметить, что это определение не уточняет «слов», которые использует говорящий, а лишь указывает на его намерение создать ложное впечатление. В широком понимании, даже среди психологов, работающих в этой сфере, «ложь», наоборот, принято определять исключительно через слова. Например, секретарь, оправдываясь перед начальником, говорит, что она опоздала на работу на 30 минут из-за ужасной аварии на федеральной автострате. Формально она права, но рассказана лишь часть правды. На самом деле авария была на встречной полосе и задержала ее всего на одну-две минуты. Озвучив лишь половину правды, секретарь успешно обманула начальника.

Таким образом, человек может рассказать «правду» и благодаря этому солгать! Если человек верит, что определенная ложь является истиной, и умышленно утверждает обратное (то есть истину) с целью ввести в заблуждение, то эта ситуация полностью подпадает под определение «обмана», потому что говорящий предпринял попытку обмануть, хотя в результате сказал правду.

Язык лжи

Английский язык богат словами и эвфемизмами, позволяющими описать ложь (см. таблицу 2–1). Карпман (1953) установил, что количество синонимов слова «правда» невелико, а синонимы «лжи» могут занимать несколько страниц словаря. Шибл (1985) отметил, что богатый словарь обмана характерен не только для английского языка, и составил длинный список немецких слов, описывающих ложь. Ложь – очень эмоциональное понятие, и называть человека «лжецом» – серьезное оскорбление. В некоторых культурах такое оскорбление служило веским основанием для вызова обидчика на дуэль. Употребление эвфемизмов смягчает агрессивную природу слов, относящихся к обману, и вводит градацию вины. Мы определим и кратко рассмотрим некоторые из этих слов.

Таблица 2–1 Примеры слов, определяющих обман		
Глаголы	Существительные	Прилагательные
Блефовать Жульничать Заниматься плагиатом Злословить Изворачиваться Искажать Лгать Лжесвидетельствовать Лицемерить Лишать обманом Мошенничать Обманывать Оклеветать Подделывать	Афера Вероломство Двуличность Дезинформация Замалчивание Измена Лживость Лицемерие Мошенничество Надувательство Нечестность Обман Предательство Притворство	Лживый Лицемерный Ложный Неверный Неподлинный Обманный Пиратский Притворный Скрытый
Преувеличивать Привирать Придумывать Прикидываться Притворяться Сговариваться Симулировать Скрывать Сфабриковать Утаивать Хитрить	Притязание Софистика Уловка Утка (ложный слух) Хитрость	

Увиливание от ответа значит уклонение от правды. Этот термин происходит от латинского «идти, петляя». *Лжесвидетельствовать* против кого-то – значит умышленно (сознательно) говорить неправду под присягой. *Выдумка* – это ложь, банальная или непроду-

манная. *Лживый* человек – тот, кто часто прибегает к обману и лжи. Два слова, очень популярных у историков, – *притворный* и *простодушный*. Первый термин обозначает ложную видимость, замалчивание фактов, чувств и намерений. А второй – демонстрирование детской непосредственности, наивности с намеком на склонность к самообману.

Периодически в употребление входят новые слова, которые, вероятно, призваны смягчить эмоциональную нагруженность слов «ложь» и «лжец». В годы правления Рональда Рейгана появилось слово «дезинформация» для обозначения умышленного лжеинформирования. При Иран-контрасе свидетели «искали способы аккуратно заменить слово на Л. Они признались, что рассказывали половину правды (а не половину лжи) или рассказывали буквальную, а не настоящую правду» (Болдуин, 1989). Эвфемизмы лжи широко употребляются не только в американской политической сфере. Уинстон Черчилль прибегал к «терминологической неточности», когда говорил об обмане, а более позднее правительство Великобритании вооружилось «экономией правды» для описания собственного обмана (У. П. Робинсон, 1993).

Уровни лжи

Ложь различается по сложности и запутанности. Ликам (1992) предлагает три уровня лжи. Первый уровень она описывает как манипуляцию другим человеком без намерения (даже без мысли) повлиять на его убеждения. Ликам считает, что к этому виду лжи чаще всего прибегают дети, либо пытаясь скрыть свои проступки, чтобы избежать наказания, либо выдумывая свои хорошие дела, чтобы потребовать за них награду. Это в основном «приобретенные» навыки, которые мы применяем, не осознавая, что, говоря неправду, мы можем повлиять на чужие убеждения. Очевидно, что такой незамысловатый обман часто раскрывается, потому что дети пытаются обмануть не вовремя или пренебрегают важными деталями, разоблачающими их (например, оставляют крошки печенья).

Второй уровень лжи включает осведомленность обманщика об убеждениях собеседника. Теперь лжец должен помнить, что с помощью неверного утверждения (лжи) можно манипулировать убеждениями собеседника, что сам собеседник будет оценивать утверждение как истинное или ложное и на основе нового убеждения (если поверит в эту ложь) оценивать все последующие. Лжецы, достигшие этого развитого изощренного уровня обмана, вводят окружающих в заблуждение намного эффективнее, чем лжецы первого уровня. Например, продавец машины может оценить потенциального покупателя и до определенной степени обманом путем заставить его доплатить за дополнительные опции (например, экономичное топливо, безопасность, видеорегистратор) автомобиля, который продает.

Третьего уровня обмана достигает лжец, осознающий, что влияет на убеждения собеседника своими словами и понимает, что собеседник оценивает его собственные убеждения. Иными словами, оценивает, насколько обманщик искренний. Таким образом, умелая ложь включает убеждение собеседника в том, что сам обманщик верит в свои слова и в то, что у него искренние намерения. Искусный лжец постоянно «читает» невербальное поведение собеседника и в ответ на его реакцию применяет вербальное и невербальное общение, чтобы казаться более искренним. Этот навык значительно повышает способность манипулировать людьми, влиять на их убеждения. Ликам считает, что эта черта может быть признаком тонкого чувства такта, дипломатичности и убедительности. Пример применения этого навыка – поведение вышеупомянутого продавца автомобиля, который «считывает» эффект, производимый его товаром на потенциального покупателя. Если продавец почувствует недоверие, то немедленно изменит свое поведение, чтобы казаться более искренним и заслуживающим доверия.

Эти уровни лжи представляют собой последовательные шаги, доступные не всем, хотя большинство людей способны научиться лжи второго уровня.

Существует и иной уровень обмана, который можно назвать *продвинутой ложью*. Такое совершенство обмана доступно относительно немногим, но среди тех, кому он покоряется, харизматичные политики, проповедники, профессиональные продавцы, игроки в покер и мошенники. Эти люди, особенно мошенники (см. главу 8), применяют особые психологические уловки, чтобы максимально быстро убедить жертву в своей искренности вплоть до того, что человек доверяет даже свою жизнь незнакомцам. Люди, владеющие этими навыками, обладают собственными отработанными техниками, позволяющими им контролировать свое невербальное поведение и общаться одновременно на подсознательном и речевом уровне.

Один политик особенно искусно вводил в заблуждение и контролировал свои невербальные послания. Он пользовался своим умением, только чтобы создать кому-либо положительный имидж. Если же он хотел внушить аудитории неприязнь к человеку, то использовал тонкие невербальные намеки на презрение, расхваливая его достоинства. Передаваемое

сообщение было примерно следующее: «Я хороший человек и хорошо ко всем отношусь, но он и правда подонок». Неудивительно, что некоторые люди, дискредитированные политиком, были честными и достойными и незаслуженно опороченными через невербальное общение.

Классификация лжи

Существование в английском языке большого количества терминов, обозначающих ложь, подразумевает необходимость дифференцировать тонкие различия между разными ее видами. Некоторые исследователи разделили ложь на отдельные категории в зависимости от пагубности, психологии лжеца, и ее объекта (Бок, 1978 а; Давидофф, 1942; Карпмэн, 1953). К таким классификациям следует относиться с осторожностью, потому что они могут затрагивать проблему нравственности. В таблице 2–2 дан пример одной из таких классификаций.

Разные виды лжи. Терминология, которую используют для классификации лжи, часто общепонятна. Тем не менее здесь есть место индивидуальной и уникальной интерпретации. Некоторые широкоупотребительные термины приведены ниже.

Невинная ложь – это вид социальной лжи, призванной сглаживать межличностные отношения. Многие случаи ее употребления доведены до автоматизма и проходят на подсознательном уровне. Например:

«Я прекрасно провел время на твоей вечеринке. Огромное спасибо, что пригласил» (приглашение было принято из профессиональной необходимости, и вечер был крайне скучным).

«Мне очень жаль, что я не смогу пойти с тобой в субботу, но меня уже пригласили» (девушка и под дулом пистолета не пошла бы на свидание с ботаником, а «меня пригласили» значит, что в это время она будет принимать душ).

«Спасибо, все хорошо, а вы?» в ответ на вопрос продавца «Здравствуйте, какживаете?» (на самом деле покупателя мучает ужасная головная боль и ему абсолютно неинтересно, как дела у незнакомого человека).

Невинная ложь – социальное соглашение без намерения обмануть собеседника. В первую очередь она призвана уважать чувства окружающих. Тем не менее многие рассматривают любую форму лжи как нечто предосудительное и стараются быть максимально честными, иногда говоря при этом лишь часть правды. Например, в первой ситуации говорящий мог бы заменить «спасибо» на «Я вам очень признателен за то, что вы помните о нас и что вы пригласили нас на вечер».

Цель *комичной лжи* — развеселить собеседника, и любая попытка ввести его в заблуждение мимолетная и остроумная. Обычно она включает абсурдное преувеличение. Например:

«Ох, как же мы рады присутствовать на твоей вечеринке! Когда мы получили приглашение, то сразу прервали свой отдых в Монте-Карло и немедленно прилетели домой» (это прозвучало из уст соседа, которого позвали на барбекю на заднем дворе).

«Я продал столько собачьего корма на прошлой неделе, что ни одна лошадь в радиусе 50 миль не может чувствовать себя в безопасности» (шутка менеджера по продажам компании, производящей собачий корм).

Таблица 2—2 Классификация лжи	
Вид лжи	Мотив
Безобидная и спасительная ложь	Соблюдать общественный договор
Истеричная ложь	Привлечь внимание
Защитная ложь	Выйти из сложной ситуации
Компенсирующая ложь	Впечатлить собеседника
Недоброжелательная ложь	Обмануть ради собственной выгоды
Сплетни	Преувеличить недобрые слухи
Скрытая ложь	Вводить в заблуждение, раскрывая лишь часть правды
Ложь из-за «любовного опьянения»	Идеалистическое преувеличение
Патологическая ложь	Врать во вред себе

Источник. Encyclopedia of Aberrations: A Psychiatric Handbook. Под редакцией Е. Подольски, Нью-Йорк, Библиотека философской литературы, 1953, с. 288–300

Альтруистическая ложь – ложь ради чужой выгоды, облегчения чужих страданий или повышения чужой самооценки. Чаще всего альтруистическая ложь применяется в сфере общения специалистов с теми, о ком они заботятся. Например:

«Миссис Джоунз, вам не о чем волноваться, мы победим рак благодаря химиотерапии» (сказано женщине, страдавшей от рака яичников 3 стадии – метастазирования).

«Я знаю, что сейчас вам тяжело, но вы встретитесь с ней на Небесах» (священник сказал родителям, чья дочь умерла от передозировки кокаина).

«Конечно, ты красивая, и обязательно найдется тот, кто захочет на тебе жениться» (сказала мать непривлекательной девушки с замедленным умственным развитием).

Хотя официальная цель альтруистической лжи подчиняется нуждам слушающего, такая ложь бывает мотивирована и дискомфортом самого говорящего, вызванным сложившейся ситуацией (Бок, 1978).

Защитная ложь позволяет защитить себя и окружающих. Ее целью может быть – избежать наказания или нападок с чьей-либо стороны или поддерживать самоуважение. Например:

«Нет, я не трогал банку с конфетами» (говорит матери четырехлетний сын, с испачканными шоколадом губами).

«Здесь присутствуют только наши родственники» (уверяла немецкий гестапо голландская семья, прятая у себя евреев в годы Второй мировой войны).

«Я не знаю, что произошло. Совершенно неожиданно компьютер отключился» (оправдание секретаря, который только что стер с жесткого диска весь документ – готовую авторскую редакцию).

Защитная ложь – один из тех видов лжи, которую проще всего понять и, возможно, простить. Люди, которые идут на обман, чтобы спасти себя, – такие примеры стары как мир. Ложь во благо других также можно рассматривать как альтруистическую.

Агрессивная ложь используется, чтобы причинить кому-то вред или присвоить чужие заслуги. Например:

«...Он такой скряга! Он бы даже мой ужин не оплатил» (молодая девушка жалуется своим друзьям, взбешенная тем, что молодой человек не пригласил ее на второе свидание).

«Я набираю на клавиатуре по 60 слов в минуту» (убеждает кандидатка на должность секретаря. На самом деле она набирает не более 40 слов в минуту, еще и допуская огромное количество ошибок).

«Наши суда в Тонкинском заливе ночью подверглись нападению северо-вьетнамского флота» (так говорил президент Соединенных Штатов, чтобы оправдать бомбардировку Ханоя. Никаких доказательств нападения не обнаружено).

К агрессивной лжи человек прибегает ради собственной выгоды и потенциально в ущерб окружающим. Большинство воспринимает этот вид лжи как безнравственный.

Патологическая (маниакальная) ложь представляет особый интерес для исследователей, занимающихся психологией обмана. В данной книге под патологической ложью понимается ложь, не приносящая никакой или почти никакой выгоды лжецу. По сути, ложь используется даже тогда, когда от правды было бы больше пользы. Кроме того, ложь не зависит от обстоятельств и является маниакальной или фантастической (Селлинг, 1942). В большинстве случаев ложь расценивается как патологическая, если она препятствует нормальному развитию или ухудшает качество жизни самого лжеца.

Фантастичная псевдология — это особая форма патологической лжи, при которой патологический лжец рассказывает запутанные истории якобы об обстоятельствах своей жизни, как настоящей, так и прошлой (Кинг и Форд, 1988). На первый взгляд эти истории вполне правдоподобны, но со временем обнаруживается их несостоятельность. Раскрыть обман часто нелегко, потому что такая ложь включает очень искусные переплетения фактов и вымысла. Истории рассказываются так, словно они взяты из реальной жизни, эмоциональное состояние человека может отвечать их содержанию, подтверждая достоверность.

Например, один патологический лжец, искренне расплакавшись, поведал убедительную драму о гибели невесты и двоих их маленьких детей в автокатастрофе. Позже выяснилось, что вся история — вымысел. Пациент с синдромом Мюнхгаузена, симулировавший боль в грудной клетке, утверждал, что он пилот и что, когда они приземлялись в Детройте, из-за боли ему пришлось полностью передать управление второму пилоту. Позже он описывал, как в годы Второй мировой войны был военным летчиком, и, когда выбирался из горящего самолета, получил осколочные ранения. В реальности «пациент» не был пилотом, но он уже 33 раза задерживался полицией и осуждался за фальсификацию, нарушение порядка в состоянии алкогольного опьянения и другие провинности (Хейм, 1973). Примеры патологической лжи (и патологических лжецов) и фантастичной псевдологии описаны в главах 7 и 8.

Когда патологический лжец сталкивается с резким порицанием и недоверием, он может признать, что все сказанное — выдумка, тем самым демонстрируя, что эти истории — не галлюцинации душевнобольного человека. Однако при объяснении расхождений он может (убедительно) доказывать новые выдумки. Добиваться «правды» от такого сказочника — все равно что искать иголку в стоге сена.

Секреты

Секрет – это тайна, известная одному или нескольким людям, но намеренно скрываемая от других. Секрет может принадлежать одному человеку или многим. Секреты тесно связаны с ложью (Питтман, 1989). Стараясь сохранить тайну, человек может намеренно внушать другим ложные убеждения. Например, муж не хочет признаваться жене, что его уволили, и поэтому каждое утро продолжает рано вставать и уходить из дома. Таким образом поддерживается вера жены в то, что он по-прежнему работает. Чтобы сохранить секрет, часто приходится лгать; ложь может включать самообман, при котором человек принимает во внимание только защитную функцию секрета (Лернер, 1993).

Секреты служат для поддержания приватности, а также для выполнения функций группы. Хранение общего секрета укрепляет межличностные отношения и защищает структуру семьи или организации (Вангелисти, 1994). Например, семья может хранить в секрете, что один из родственников страдает алкоголизмом. Когда у семьи много секретов, особенно если они объединяют несколько родственников (например, инцест), недовольство среди членов семьи растет и может привести к ее распаду (Вангелисти, 1994). Как показано в главах 6 и 13, люди, связанные близкими отношениями, требуют друг от друга честности и делятся информацией. Хранение секретов этому препятствует.

Невербальный обман

Общение не ограничивается словами, человечество пользуется большим количеством невербальных средств: проявлением (или скрыванием) эмоций, характерными символическими жестами (символами, см. главу 10) (Джонсон и др., 1975). Например, каждый взрослый американец знает, что значит «показать кому-то средний палец». Такие невербальные знаки могут самостоятельно передавать послания или представлять собой метаобщение, изменяющее послания, выраженные вербально. Аффект (проявленная эмоция) способен как усиливать выраженное вербально утверждение, так и отрицать его (Экман и Фризен, 1969 а). Кроме того, точно так же как мы используем слова для введения собеседника в заблуждение, мы можем использовать и невербальные каналы общения с той же целью. Искусные лжецы до определенной степени контролируют свое невербальное общение и свои эмоции. Б. М. Дипауло (1988) предполагает, что невербальный обман намного распространенней, чем привыкли считать. Такой обман сложно сформулировать словами или запечатлеть в памяти только из-за того, что он невербальный. Пример невербального обмана описали К. Р. Шнайдер и Хиггинс (1988). Подающий в бейсболе, чьи подачи легко отбивала команда противника, был удален тренером и, покидая площадку, потирал руку. Невербальное сообщение было следующее: «Я не плохой игрок, просто сегодня у меня болит рука». Симулирование физического симптома – одна из распространенных форм невербального обмана.

Существует четыре основных способа изменить свое невербальное поведение: минимизация, преувеличение, нейтрализация и замещение эмоций и действий (Экман и Фризен, 1969 а; Саарни, 1982).

Минимизация. Результат попытки подавить внешний выплеск сильных переживаний называется минимизацией проявления эмоций. Например, хирург, чей пациент чахнет на глазах после операции, может предстать перед семьей больного внешне абсолютно спокойным, хотя внутри он переживает подлинную трагедию.

Преувеличение. Максимизация переживаемых эмоций представляет собой театральную попытку повлиять на окружающих. Саарни (1982) считает, что невербальный обман есть первый вид обмана, возникающего осознанно. Скорее всего ребенок громче расплачется из-за пустяковой царапины, если думает, что на него смотрят. Люди, обладающие артистизмом (см. главу 6), часто преувеличивают свои переживания, чтобы привлечь внимание.

Нейтрализация. Попытка скрыть эмоции за бесстрастной маской (которую часто сравнивают с выражением лица игрока в покер) известна как нейтрализация. Врачи, в том числе психоаналитики, часто демонстрируют очень малую часть своих эмоций, стараясь казаться беспристрастными. Они практически не реагируют на слова пациентов. Экман и Фризен (1974) не согласны с распространенным мнением, что человеку сложно скрывать свои эмоции и что истинные чувства всегда обнаруживаются.

Замещение. Распространенный способ скрыть истинные переживания – это замещение эмоций. Одним из самых распространенных методов, служащих этой цели, является выражение «удовольствия» вместо негативных эмоций. Улыбка – это один из самых простых примеров невербального общения и, вероятно, один из самых известных способов скрыть надменность, беспокойство или скуку (Экман и др., 1988). Продавец будет улыбаться, даже когда искренне хочет, чтобы привередливый покупатель, который навряд ли что-нибудь купит, побыстрее ушел из магазина. Рабочий будет улыбаться и любезно выслушивать критику от начальника, даже если считает, что она несправедлива.

Важность невербального поведения настолько велика, что никакое изучение проблемы обмана невозможно без признания этого значительного канала общения.

Самообман: вранье самому себе

На первый взгляд самообман кажется противоречивым термином. Как человек может скрывать что-либо от самого себя? Однако понятие самообмана прочно обосновалось в языке (например, «в глубине души ты знаешь, что...») и было хорошо изучено как психоаналитиками, так и экспериментальными психологами. К тому же галлюцинации и бред у душевнобольных – очевидные доказательства существования самообмана.

Доктор Энтони Гринвальд (1980), психолог, который сейчас работает в Вашингтонском университете, выразил провокационную точку зрения, что главная часть человеческого сознания (т. е. «эго») действует подобно тоталитарному государству, описанному в романе Оруэлла «1984». По мнению Гринвальда, поток информации находится под очень строгим контролем, и техники обмана (самообмана) влияют на этот процесс. Гринвальд считает, что человек обладает когнитивными приоритетами эгоцентризма для отбора информации, то есть представляет собой центр знания. Людям свойственно присваивать заслуги, приведшие к благоприятному исходу, но не брать на себя ответственность за неудачу. Так создается барьер для новой информации, которая может частично игнорироваться (когнитивный или познавательный консерватизм). Гринвальд предполагает, что механизмы самообмана помогают человеку приводить в порядок свои знания и придерживаться поставленных целей, избегая переизбытка данных из-за постоянного поступления новой, потенциально двусмысленной или психологически противоречивой информации.

Концепции бессознательного

Чтобы лучше понять явление самообмана, необходимо признать: некоторые функции мозговой деятельности выполняются без влияния сознания. Бессознательные процессы проявляются в многочисленных поступках, совершение которых когда-то требовало активного участия сознания, но позже было доведено до автоматизма, и теперь может повторяться механически (например, играть выученный фрагмент на музыкальном инструменте). Тем не менее мы не говорим, что игра на музыкальном инструменте – это самообман только из-за того, что она доведена до автоматизма. Самообман подразумевает присутствие в сознании по меньшей мере двух противоречащих друг другу идей относительно одного объекта. Самообман включает приверженность одной из них в сознании и неприятие всех противоречащих ей взглядов. Люди могут время от времени действовать, руководствуясь то одним, то другим убеждением (Гур и Сэкхайм, 1979). Поэтому человек вынужден постоянно обманывать себя, чтобы поддерживать психическое равновесие.

Доказательства существования мозговой активности за пределами сознания достаточно убедительны и были блестяще подтверждены доктором Дэниэлом Гоулманом в книге *Vital Lies, Simple Truths*. Гоулман приводит ряд гипотетических моделей ментальной активности и исследовательских открытий, поддерживающих эти концепции. Он заключает, что большая часть мозговой деятельности происходит без контроля сознания. Сознательно и бессознательно накопленные знания активно способствуют поддержанию психического равновесия. Среди бессознательных видов мозговой активности есть «интеллектуальный фильтр», контролирующий осмысление, хранение и воспроизведение информации. Кое-что из «увиденного» может не быть осмыслено и поэтому не сохранено в памяти.

Некоторые психологи и психиатры ставят под сомнение существование бессознательного. Данная проблема скорее связана не с сомнением в существовании бессознательного, а с пониманием того, что такое сознание (Хорган, 1994). Однако свойства и функции бессознательного тоже представляют собой определенную проблему: бессознательное рационально или безмолвно (Лофтус и Клинер, 1992)? Нет сомнений в том, что бессознательные механизмы влияют на наше восприятие и обеспечивают многоаспектное взаимодействие разных форм информации (Левицки и др., 1992). Этот механизм работы с информацией объясняет прекрасно развитую у некоторых людей интуицию – один из видов интеллекта. Гринвальд (1992) считает, что бессознательное – это вид сетевой инфраструктуры, служащей для обработки информации. Но не уверен, что оно имеет отношение к сложной когнитивной логике, которую ему приписывают психоаналитики.

Другую, расширенную точку зрения по этому поводу, выразил Эрдели (1992). Он не отвергал концепцию сетевой модели бессознательного познания, предложенную Гринвальдом, но выдвинул гипотезу, что эта модель представляет собой последовательность сложных внутренних процессов и включает защитные механизмы (см. ниже) или шаблоны (большое количество [дез]информации, определяющей отношение к предметам окружающего мира, например, что все мужчины эксплуататоры или все женщины часто манипулируют). К ним можно апеллировать без помощи сознательных вербальных действий.

Мы придерживаемся точки зрения, сформулированной Эрдели. Если раскрывать ее по аналогии с компьютером, то многие когнитивные функции человека (действия, производимые над информацией) подобны программному обеспечению компьютера, которое не имеет собственного содержания, но управляет поступлением и использованием новой информации. Некоторая информация сохраняется, не подчиняясь сознательному контролю. Практикующие врачи, наблюдавшие у пациентов возвращение памяти, верят в то, что это реально.

Тогда как ученые, которые не могут экспериментальным путем воспроизвести этот процесс в лаборатории, продолжают выражать сомнения.

Я столкнулся с этим явлением на практике, когда проводил допрос с применением амитала (так называемой сыворотки правды) одной молодой женщины, на которую напали во время ограбления; ее коллега был убит. Она получила травму головы и не могла вспомнить никаких деталей того преступления. Под действием препаратов женщина опознала в нападавшем своего знакомого, нервно повторяя, что не верит, что он на такое способен. Основываясь на этих показаниях, следствие провело расследование и доказало, что именно он совершил преступление. Подозреваемый признал свою вину. Обвинение основывалось на ряде улик, не только на допросе с амиталом. Один из способов избавиться от нежелательных воспоминаний получил название *диссоциация* (см. ниже). (Иные точки зрения на проблему возвращения памяти приведены в главе 9.)

Появляется все больше доказательств того, что нейроанатомические и психологические факторы играют важную роль в разделении и группировке мыслей и чувств. Таким образом, в конкретном случае противоречивые данные могут храниться в разных «файлах», которые никак не взаимодействуют друг с другом (см. главу 3 о пациентах с расщепленным мозгом). Одна убедительная гипотеза говорит о том, что психологические функции могут отвечать за «переключение» между разными областями хранящейся информации.

Согласно традиционной психоаналитической модели, многие осознанные мысли, чувства и поступки определяются влиянием бессознательного. Большая часть этого влияния вызвана различными механизмами психологической самозащиты (далее эгозащитные механизмы). Эгозащитные механизмы устанавливают психологическое равновесие и защищают человека от мучительных и противоречивых мыслей и чувств, вызывающих беспокойство. Эти механизмы воспроизводят и трансформируют реальную информацию, тем самым подерживая чувство самоуважения и контролируя эмоциональные реакции. Защитные механизмы можно применять и пользоваться ими как механизмами преодоления до тех пор, пока они не вступают в острое противоречие с реальностью (Крамер, 1987).

Эгозащитные механизмы – механизмы психологической защиты

Механизмы эгозащиты впервые были описаны Анной Фрейд (1936–1966). Не все психологи и психиатры принимают психоаналитические концепции и идею активного бессознательного. Д. Хамлин (1985), профессор философии Лондонского университета, считает, что «понятие самообмана близко фрейдовскому психоаналитическому понятию подавления».

Эгозащитные механизмы – явление, широко распространенное и самодостаточное. Поскольку это описание, а не объяснение мозговых процессов, то оно не связано ни с какой психоаналитической концепцией. Также их можно объяснить, используя теорию обучения. Все эти защитные механизмы объединяет их участие в процессе самообмана. Безотносительно к терминологии существуют средства, помогающие нам обманывать себя.

Ниже описаны самые распространенные эгозащитные механизмы, понимание которых не требует серьезной теоретической базы. Описание опирается на классификацию Ваиланта и его коллег (Ваилант, 1971; Ваилант и др., 1986). Любое действие и психический механизм обычно следует понимать как следствие одного или нескольких защитных механизмов. Часто задействуется сразу несколько таких механизмов, например, интеллектуализация часто связана с примитивной изоляцией, рационализацией и реактивным формированием.

Отрицание – отвержение реальности и проверенных фактов. Оно характерно для подростков, которые совершают опасные для жизни поступки и при этом не признают, что с ними что-то могло случиться. А также для людей, игнорирующих симптомы болезни. Например, женщина не обращала внимания на растущую опухоль на груди до тех пор, пока кожа не стала разлагаться, источая гнойный запах, который привлек внимание ее дочери.

Ложная проекция – это искренние заблуждения относительно окружающего мира. Например, мужчина, испытывающий чувство вины из-за своих сексуальных похощений, трансформировал его в убеждение, что жена ему неверна. Нагнетая в себе ярость из-за ее вымышленного проступка, мужчина может выплеснуть на жену всю свою агрессию или даже убить ее. В другом примере пожилая женщина убедила себя в том, что ее психиатр в нее влюбился. Она преследовала врача, злилась, когда видела его с женой (расценивая это как неверность), и даже звонила жене психиатра, чтобы сказать ей, что муж будет просить развода, чтобы жениться повторно. Все происходившее было ложной проекцией страстного увлечения пациентки своим врачом. Этот синдром хорошо известен и получил название синдрома Клерамбо в честь французского психиатра, который первым его описал.

Искажение подразумевает значительное изменение восприятия окружающего мира. Человек подстраивает его под собственные нужды. Искажение может быть связано с религиозными убеждениями, и в этом случае оно адаптивно. Набожная женщина, умирающая от лимфомы, оставалась невозмутимой и спокойно уверяла, что ее вера в Господа победит болезнь.

Проекция – это процесс приписывания собственных, не воплотившихся в жизнь мыслей и желаний другому человеку. Секретарь громко спорила, что ее совершенно не интересует друг невесты ее коллеги, и она ни за что не пойдет с ним на свидание. Когда ее спросили, приглашал ли он ее когда-нибудь на свидание, она призналась, что нет. Проекция – распространенный механизм, который можно часто наблюдать в повседневной жизни. Например,

жена обвинила мужа в том, что он раздражен, хотя на самом деле злилась сама, но не могла в этом признаться.

Импульсивное поведение — это поведение, вызванное плохо скрытым беспокойством или внутренними инстинктами. Замкнутые люди, страдающие от психологических расстройств, нередко становятся очень раздражительными и ведут себя импульсивно. Примерами такого поведения могут быть половые импульсы, реализующиеся в беспорядочной сексуальной жизни; агрессивные импульсы, приводящие к жестокости; беспокойство или депрессия, которые могут довести до членовредительства.

Ипохондрия описывает переход от упреков и злости по отношению к окружающим к злости на самого себя и затем к физической боли и другим симптомам (Вайлант, 1971). Иллюстрацией ипохондрического синдрома может являться пример пожилой женщины, у которой возникли симптомы ипохондрии после того, как младший сын женился и покинул дом. Женщина чувствовала себя одинокой и брошенной не только своими детьми, но и мужем, которого интересовали только собственный бизнес и гольф. Ее симптомы отражали бессознательные (с целью самообмана) попытки отрицать собственную злость и в то же время посредством чувства вины заставить мужа и детей заботиться о ней.

Пассивно-агрессивное поведение описывает направление агрессии на самого себя. Часто оно включает членовредительство или защитные механизмы, призванные зародить в окружающих чувство вины или отстаивать собственные интересы. Молодой человек, чьи родители не раз высказывали надежды на его успех в учебе, был отчислен из многих учебных заведений, несмотря на высокие умственные способности. Хотя он часто выражал желание добиться успеха и утверждал, что не знает, почему никак не возьмется за ум, его пассивно-агрессивное поведение убивало чаяния родителей и делало их беспомощными.

Защитное фантазирование — это механизм отрицания и ухода от проблем в другой мир. Он служит для частичного удовлетворения неудовлетворенных потребностей в межличностном общении и для поддержания чувства самоуважения. Примером из врачебной практики может служить трудный подросток, придумавший свой мир, в котором он был солдатом удачи, чья жизнь была наполнена приключениями и сексуальными победами. Если бы подросток выдавал свою вымышленную жизнь за настоящую, случай квалифицировался бы как фантастичная псевдология.

Диссоциация — это механизм, с помощью которого человек группирует мысли и воспоминания, вызывающие в памяти невыносимые чувства, и освобождает от них свое сознание. Например, у жертвы изнасилования остаются смутные воспоминания о нападении. Детали произошедшего записываются в памяти и извлекаются благодаря гипнозу или «сыворотке правды», но не доступны сознанию. Диссоциация тесно связана с психическими расстройствами, такими как раздвоение личности (диссоциативное расстройство личности) и диссоциативная фуга. Считают, что воспоминание о детских травмах (таких, как сексуальное насилие) может диссоциироваться, что ведет к психиатрическим расстройствам.

Диссоциация представляла основной интерес для Дэвида Шпигеля, профессора психиатрии Стэнфордского университета. Он установил, что от диссоциации часто страдают здоровые люди, получившие психологическую травму. Например, он и его коллеги (Фрейнкель и др., 1994) обнаружили, что опытные репортеры, ставшие свидетелями разрушений, склонны к диссоциации в течение нескольких недель после происшествия.

Замещение описывает процесс, когда человек забывает о своем страхе и беспокойстве, вызванном безвыходной и тревожной ситуацией, и концентрируется на том, что подвластно его контролю. Например, женщина, умирающая от рака легких, намного больше волновалась, что у нее запор, и меньше внимания обращала на нарушение дыхания. Молодой человек, у которого были сложные и напряженные отношения с властной матерью, предпочел верить и объяснять окружающим, что он не навещает ее, потому что она живет в многоквартирном доме, а у него клаустрофобия и он не может находиться в лифте.

Интеллектуализация, примитивная изоляция и рационализация – это термины, описывающие близко-родственные и часто взаимосвязанные эгомеханизмы. Люди знают о фактах сложившейся ситуации, но скрывают (изолируют) свои эмоции и ищут объяснение своим поступкам. Широко известен пример интеллектуализации и изоляции, связанный со студентами первого курса медицинского факультета, слушающими курс макроскопической анатомии. В начале курса студент испытывает ужас перед трупом, который воспринимается как «мертвый человек». К концу курса любые человеческие чувства по отношению к трупу изолируются. Вскрытие трупа воспринимается почти так же, как проведение химического эксперимента.

Драматичный урок применения крайней интеллектуализации, рационализации и изоляции преподали врачи, работавшие в нацистской Германии (Лифтон, 1982; Трепман, 1988). Эти врачи, высоко образованные и, видимо, посвятившие себя сохранению человеческих жизней, проводили неэтичные и часто бесчеловечные эксперименты над евреями. Они часто занимали высокие должности в администрации и играли большую роль в функционировании лагерей смерти. Доктор Эдвард Виртс, главный врач концентрационного лагеря Освенцим, провел смертельные и оставляющие людей инвалидами эксперименты. Как врач лагеря, он вынужден был решать, кого отправить в газовую камеру. Те, кто лично знал Виртса, отзывались о нем как о человеке, для которого были чрезвычайно важны семейные узы, любящем отца и муже, писавшем страстные любовные письма своей жене. Таким образом, появляются как бы два Эдварда Виртса. Один – убийца, а второй – любящий отец и муж. Единственное объяснение, что доктор Виртс совмещал в себе две стороны отдельно друг от друга: он изолировал эмоции, вызываемые «работой» на фашистов, и рационализировал свои поступки – рассматривал их как долг перед родиной. Какой великолепный самообман! В итоге Виртс совершил суицид, но это было уже после освобождения лагеря (Лифтон, 1986).

Формирование реакций описывает чувства и поступки, противоречащие ненужному импульсу, желанию или страху. Например, внешне любезное поведение южной красавицы может скрывать – от окружающих и от нее самой – злость и возмущение, которые она на самом деле испытывает. Бессознательный страх перед болезнью или смертью может побудить человека изучать и практиковать врачебное дело, а человек, боящийся высоты, может стать парашютистом.

Вытеснение обозначает процесс удаления из сознания тех мыслей и чувств, которые вызывают тревогу либо которые тяжело переносить. Вытеснение может включать провалы в памяти или отказ признавать собственные чувства. В психотерапии нередки случаи, когда пациенты открыто проявляют злость на психологическом уровне и на уровне поступков, в то же время отрицая, что испытывают раздражение (Форд и Лонг, 1977).

Как оказалось, на практике некоторые механизмы психологической защиты применять легче, чем остальные.

Альтруизм. Этот термин описывает процесс, когда человек получает удовольствие от того, что делает добро окружающим. Няня, заботящаяся о других, в результате удовлетворяет собственные желания. Состоятельная бездетная семейная пара ежегодно на Рождество делает значительные пожертвования в различные фонды, помогающие нуждающимся детям. Кроме того, каждый год в рождественское утро они стучат в двери и дарят недорогой, но тщательно выбранный подарок каждому ребенку, проживающему в их доме. Этим искренним добрым людям нравится, когда соседские дети обращаются к ним «дядя Том» и «тетя Мэри».

Антиципация — это сознательное планирование будущего внутриспсихического дискомфорта, а также возможность получать удовольствие от откладывания награды. Психологически здоровая семья, один из членов которой смертельно болен, словно соблюдает преждевременный траур. Благодаря этому неизбежная утрата не так шокирует и позволяет легче преодолеть боль. Студент медицинского или юридического факультета может пожертвовать многочисленными часами досуга ради учебы, получая некоторое удовлетворение от сознания того, что награда за жертву все компенсирует.

**АЛЬТРУИЗМ ЗАЩИЩАЕТ ЧЕЛОВЕКА ОТ ОСОЗНАНИЯ
СОБСТВЕННОЙ ПОТРЕБНОСТИ В НЕЖНОЙ ЗАБОТЕ, ДОСТАВЛЯЯ
УДОВОЛЬСТВИЕ ОТ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ЧУЖИХ НУЖД.**

Сублимация — это процесс, с помощью которого снимается внутреннее напряжение, обусловленное инстинктами, и вся энергия перенаправляется на достижение социально приемлемых целей. Энергичность и агрессия, характерные для подростков, могут быть направлены на спортивные достижения. Свои эмоции можно выражать в творческих работах.

Подавление отличается от вытеснения тем, что человек сознательно или подсознательно исключает из своего сознания мысли и чувства, но способен извлекать воспоминания и заниматься ими в подходящее время. Это эффективный способ отложить умственные задачи, не игнорируя их.

Юмор — это способность быть несерьезным и смеяться над собой. Юмор отличается от остроумия, которое бывает садистским по отношению к другому человеку. Тот, кто научился правильно использовать юмор, принимает неудачи («идеальных людей не бывает»), не теряя уважения к себе. Юмор помогает поддерживать отношения с людьми, и таким образом человек извлекает личную выгоду из поддержки социальной системы.

Следствие психологической защиты. Связь с механизмами самообмана

Вайлант (1971) предложил иерархию по уровню состоятельности разных механизмов психологической защиты (таблица 2–3). Он в долгосрочной перспективе изучал людей, чтобы оценить индивидуальные защитные механизмы, которыми они пользуются, а затем соотнес использование различных механизмов защиты с приспособленностью к жизни. Люди с самыми высокими баллами за приспособленность к жизни использовали большое количество разных защитных механизмов, преимущественно продуманных или нервных. Люди с «хорошими» баллами за приспособленность к жизни были склонны к использованию нервных или незрелых механизмов защиты. Выводы Вайланта позже были подтверждены при участии различных групп и с помощью альтернативных способов оценки результатов (Вайлант и др., 1986).

Концепцию иерархии механизмов психологической самозащиты разрабатывал и Крамер (1987). Он исследовал смену отрицания более совершенными защитными механизмами по мере роста и развития детей. Форд и Сполдинг (1973) установили, что способность заложников адаптироваться к суровым стресс-факторам связана со зрелостью и гибкостью индивидуальной структуры защиты. Дж. Э. Вайлант и К. О. Вайлант (1990) определили, что важной предпосылкой психологического здоровья в старости является зрелость механизмов психологической защиты, выработанных до 50 лет.

Таблица 2—3. Механизмы психологической защиты	
1-й уровень: Нарциссизм	
	Отрицание
	Ложная проекция
	Искажение
2-й уровень: Незрелые механизмы	
	Проекция
	Импульсивное поведение
	Ипохондрия
	Пассивно-агрессивное поведение
	Защитное фантазирование
3-й уровень: Нервные механизмы	
	Диссоциация
	Замещение
	Интеллектуализация
	Изоляция
	Рационализация
	Формирование реакций
	Вытеснение
4-й уровень: Зрелые механизмы	
	Альтруизм
	Антиципация
	Сублимация
	Подавление
	Юмор

Источник: G. E. Vaillant «Theoretical Hierarchy of Adaptive Ego Mechanisms», Архивы общей психиатрии 24:107–118 б, 1971.

Просматривая механизмы психологической защиты, нельзя не заметить, что уровень их зрелости (как его определил Вайлант) находится в тесной связи со степенью самообмана. Механизмы первого уровня (нарциссизм) позволяют искажать или отвергать реальность. Самообман первой степени настолько значителен, что препятствует адекватному восприятию мира. Из-за защитных механизмов второго уровня (незрелые) человек во многом не осознает мысли и чувства, которые вызывают нежелательное поведение, отрицаются или проецируются на другого человека. Благодаря механизмам третьего уровня (нервным) самообман во многом проявляется в разделении умственной деятельности. Здесь человек уже намного лучше осознает свои мысли и переживания, но какое-либо противоречие может быть вытеснено из сознания. Активный самообман на этом уровне проще всего определить. Самообман сопровождает и защитные механизмы четвертого уровня (зрелые), но здесь он находится под контролем сознания и его легче применять. Зрелые механизмы защиты призваны устанавливать и улучшать отношения с миром.

До определенной степени самообман – необходимая составляющая психологического здоровья. Эта провокационная идея будет раскрыта в главе 13, где рассматривается взаи-

мосьвязь между самообманом и самоуважением. Однако самообман вредит, если он препятствует реалистичному взгляду на мир.

Выводы

Английский язык богат словами, описывающими феномен обмана. Технически можно вводить в заблуждение, говоря правду, и лгать без обмана. Ложь можно классифицировать по ряду критериев, например по степени опасности или по адресату, на которого она направлена.

Ложь заключена не только в словах. Невербальное общение может быть значительно более обманчивым, и способность контролировать собственное невербальное поведение необходимо, чтобы стать искусным лжецом.

Мы обманываем себя так же, как обманываем окружающих. Во многом степень самообмана соответствует механизмам психологической защиты. Высокий уровень самообмана проявляется через более примитивные и незрелые защитные механизмы, а самообман, характерный для зрелых механизмов защиты, широко применим.

Глава 3

Биология обмана

Самец [павиан], который не очень любит делиться, поймал антилопу. Самка подкралась к нему и стала ласкать, пока не усыпила его бдительность. Тогда она схватила тушу антилопы и убежала.
Курт Левин, 1987

Способны ли животные на ложь? Есть ли данные, подтверждающие, что в королевстве животных на обман способны не только *Homo sapiens*? Изучение повадок животных (в рамках этологии и социобиологии) стало ценным инструментом для понимания роли инстинктов у разных видов. Он помогает лучше понять функции базовых механизмов головного мозга, лежащих в основе человеческого поведения, и выявить базовые факторы, влияющие на разные виды как вербального, так и невербального обмана у людей.

Обман в царстве животных

Если считать камуфляж формой лжи, то обман, безусловно, является практическим методом в королевстве животных (Уайл, 1942). В мире хищников важно уметь становиться незаметным, чтобы не привлекать внимание и не быть съеденным. Другой способ спастись – казаться опасным, чтобы отпугнуть. Хищники тоже используют окрас и поведение, чтобы, выслеживая добычу, скрывать свое присутствие и намерения, повышая шансы на успех. И хищники, и их потенциальные жертвы постоянно вынуждены бороться за выживание: способность отправлять ложные послания дарит надежду прожить еще один день.

Согласно теории эволюции, свойства, способствующие увеличению темпов размножения, отбираются по-разному. Размножение, безусловно, зависит от достижения и проживания репродуктивного возраста. Дифференциальное размножение зависит и от факторов, отвечающих за частоту, приблизительный период спаривания, заботу о потомстве.

Многие формы обмана у животных пассивные и не требуют никаких действий. Окраска может сливаться с окружающей средой, пряча от опасных глаз. мех у одних животных имеет разный окрас в разные времена года, чтобы сливаться с листвой. Другие способны на обратимые изменения при опасности: они становятся пугающими. Например, пилоаррекция (сокращение мышц, поднимающих волоски меха) у семейства псовых делают их визуально крупнее и страшнее, аналогично иглобрюхие рыбы надувают и удлиняют свои колючие плавники при приближении врага.

Многие виды птиц отвлекают хищников, чтобы спасти свои яйца и птенцов. Зордаль (1986) наблюдал за действиями американской шилоноски и черного ходулончика. Эти птицы «бомбят» хищника, издавая характерный звук, увеличивая его частоту по мере приближения к цели. Это усиливает эффект Доплера, повышая ощущение скорости. Интересно отметить, что и шилоноска, и ходулончик имеют мягкий клюв и неспособны нанести большой вред противнику.

Среди прочих стратегий выделяются сжатый/согнутый бег, который вызывает чувство скрытости, демонстрацию крыльев, указывающую на силу, и ложное высиживание птенцов (птицы, которых изучал Зордаль, вели себя так, словно они высиживают яйца и выводят птенцов). Каждое из этих действий совершается птицами очень часто в период выведения птенцов, они меняются на разных стадиях инкубации и в зависимости от уровня опасности хищника. Зордаль установил, что действия заставляют хищника уйти или потерять место нахождения кладки или малышей.

Общение светлячков путем световых сигналов настолько наполнено обманом, что Ллойд (1986) назвал это «обман как образ жизни». Световые сигналы светлячков служат средством межполового общения. Например, самец *Photinus pyralis* (или обыкновенный восточный светлячок) использует вспышку длиной в полсекунды каждые 6 секунд, устремляясь вниз по зигзагообразной траектории через кустарники или заросли травы, где может сидеть самка. В ответ самка подождет 2 секунды после вспышки самца и сама излучит полусекундную вспышку. Эта последовательность может повторяться дюжину и более раз, прежде чем самец наконец приблизится к самке и взберется на нее. Однако, поскольку самка начинает откладывать яйца сразу после спаривания, самцов становится излишне много.

Этот избыток самцов на руку другому виду светлячков – *Photuris*. Самки этого вида имитируют ответные сигналы самок *Photinus pyralis*, чтобы привлечь чужих самцов и съесть их! Есть и другая обманная уловка: самцы *Photuris*, если они летят медленно, могут подражать сигналам самцов *Photinus*, чтобы привлечь самок для спаривания. А иногда их подражание может имитировать подражание! Ллойд пришел к выводу, что «там, где есть яйца, которые нужно оплодотворить и вырастить, непременно возникает обман».

Ироническое наблюдение справедливо для многих видов, в том числе и для *Homo sapiens*.

Тревожные сигналы – звуковые предупреждения, которые используют птицы, чтобы оповестить о приближении хищника. Эти предупреждения могут заставить стаю птиц разлететься в разные стороны. Манн (1986) описал использование ложных тревожных сигналов разными видами «часовых» (они предупреждают о приближении летающего хищника, и стая предпринимает действия по спасению). Но «часовые» используют ложную тревогу и в собственных интересах. Например, если стая обнаружила членистоногих, то ложный сигнал тревоги даст «часовым» преимущество в охоте за добычей. Ложные сигналы учащаются, когда обманщик добывает еду для птенцов. Но активизирует их, только когда нужна дополнительная пища.

Итак, обманчивое поведение у животных связано с базовыми инстинктами или усвоено в течение жизни. Никто не осмелится приписывать им причины обмана, характерные для человека. Считается, что без осознания себя и своей обособленности от остальных невозможно распознать чужую мотивацию (например, умышленное намерение внушить ложный посыл другому индивиду). Сознательный обман – следствие осознания собственной индивидуальности (Примак, 1988; Виммер и др., 1985).

Таким образом, опыт обмана у детей и животных часто имеет целью доказать свою обособленность от окружающих. А на каких этапах эволюции животные уже способны на сознательный, «человеческий» обман? Кто-то не согласится с тем, что все животные невинны и только люди способны на сознательную ложь. Но изучение высоко развитых видов животных доказало, что, несмотря на риск антропоморфной интерпретации, их поступки поразительно напоминают человеческие.

Обман у слонов и приматов

Наблюдая за слонами в Вашингтонском зоопарке (Портленд, Орегон), Моррис (1986) убедилась, что слоны распознают связь между своим поведением и реакцией окружающих. Это знание они используют для манипулирования. Например, чтобы открыть воду, слон вынужден тянуть цепь ради выгоды другого слона. Моррис выяснила, что одна слониха, Пэт, сталкивалась потенциально враждебных особей со своей соперницей Анако, потянув цепь для нее. Порой же Пэт вела себя так, словно собиралась потянуть за цепь, а потом останавливалась, когда Анако приближалась к струям воды. Это притворное намерение Пэт (которое с антропоморфической точки зрения можно назвать пассивно-агрессивным) в конце концов привело к тому, что Анако напала на нее.

Франс де Ваал (1986; 1988), изучая шимпанзе в Арнхемском зоопарке (Нидерланды), заключил, что «обман пронизывает все сферы социальной жизни шимпанзе и их навыки обмана бросают вызов способностям человека распознавать фальшь» (де Ваал, 1986). Способности обманывать у шимпанзе проявились в характерном для самок этого вида поведении, которое можно назвать «соблазнением». Самка шимпанзе по кличке Джими прославилась своим приемом: с невозмутимым видом предлагать соломинку незнакомцу. Как только жертва принимает «дар», Джими немедленно хватает ее свободной лапой. Подобное поведение наблюдалось у самок человекообразной обезьяны.

Примером поведения самцов шимпанзе стало поведение Никки, известного своей любовью метко кидать тяжелые предметы. Он агрессивно преследовал самку, которая избегала его, прячась за стволом дерева. Но как только она двигалась вправо, Никки швырял в ее сторону кирпич, а сам быстро направлялся влево, это позволяло ему схватить самку, когда она отпрыгивала, уклоняясь от кирпича. Высокая степень координации при этом маневре практически не оставляла у наблюдателей сомнений в том, что Никки делал это сознательно и предугадывал реакцию жертвы. Это умение является необходимой составляющей успешного обмана.

Еще один тип поведения, замеченный у шимпанзе, имеет черты самообмана. После негативного опыта (например, поражения от другого шимпанзе) особь может сосредоточить свое внимание на чем-то незначительном, например на рассматривании своих ногтей, чтобы скрыть неловкость. Тактики спасения своей репутации наблюдались и у других приматов. Де Ваал (1986) отметил, что заманчиво маркировать такие поступки шимпанзе, как коллективную ложь, потому что одна сторона идет на обман, а вторая ведет себя словно обманутая. Например, если доминирующая обезьяна стремится запугать соперника, то последний может делать вид, что не замечает сигналов, не смотря в сторону обидчика. Доминирующая особь может оставить все как есть, потому что никаких указаний не получено, а отсутствие ответной реакции не считается оскорблением. Таким образом, одна обезьяна притворяется, что не замечала провокаций, а вторая принимает этот обман.

Манеры и стиль поведения приматов, особенно человекообразных обезьян, очень напоминают человеческие. Так происходит, потому что мы проецируем свойственные людям мотивации на наблюдаемых животных, или потому что многие человеческие повадки имеют те же истоки? Этологи (ученые, изучающие поведение животных) считают, что многие человеческие повадки развились из инстинктивных моделей, свойственных и более низким животным. Одна из интересных областей для изучения – развитие социального поведения (Триверс, 1985).

Взаимный альтруизм и обман

Раз умение обманывать и распознавать обман – жизненно необходимые навыки, то должен существовать естественный отбор методов, им способствующих. Эти стратегии противопоставляются эволюции социальных отношений у высокоразвитых животных и человека, которым свойственны общение, вера и альтруистические поступки. Здесь под альтруизмом мы понимаем поступки, приносящие пользу другому индивиду (не очень близкому) и относительно невыгодные для самого деятеля. Роберт Триверс (1971) в классической работе по теоретической биологии обращался к этому явному противоречию, раскрывая понятие ответного альтруизма. Триверс связал это понятие с процессом развития человеческого мозга.

Взаимный альтруизм можно рассматривать как форму симбиоза, при котором каждая сторона помогает всем остальным участникам симбиоза, тем самым помогая и себе. Немедленное вознаграждение (взаимность) не обязательно, если есть вероятность длительной выгоды. По Триверсу, для этой взаимности необходимы определенные условия. Среди них высокая продолжительность жизни, низкий уровень мобильности, индивидуальное признание и степень взаимозависимости. Эти факторы повышают вероятность многочисленных встреч с одними и теми же индивидами. Свою мысль Триверс иллюстрировал очисткой у морских обитателей и сигналами тревоги у птиц.

Взаимный альтруизм у человека, вероятно, развился в Плейстоценовую эпоху, когда для него возникли условия.

Защищать в период опасности, делиться пищей, помогать больным и раненым и делиться знаниями – вот неполный список альтруистических поступков. Для поощрения индивида, который совершает эти поступки, приносящие мгновенную пользу другому индивиду, все эти действия должны быть вознаграждены в будущем.

ИСКУСНЫЙ МОШЕННИК МОЖЕТ ИЗОБРАЖАТЬ РАСКАЯНИЕ РАДИ СОБСТВЕННОЙ ВЫГОДЫ, НЕ ОТКАЗЫВАЯСЬ ОТ ЖУЛЬНИЧЕСТВА.

На первый взгляд мошенничество (брать, ничего не давая взамен) приносит выгоду лишь самому мошеннику. Одна из стратегий – научиться искусству отдавать меньше, чем получил. Однако, когда индивид приобретает дурную славу мошенника, возмущение окружающих ведет к прекращению поддержки. Таким образом, социальная группа (или другие представители вида) развивают методы контроля над мошенниками. Например, члены группы могут пойти на агрессивные морализаторские меры, принуждая мошенника посредством страха или исключения из группы к взаимному альтруистическому поведению. В худшем случае мошенники могут быть убиты или исключены из социальной группы.

Реабилитация наказанного потребует от него сожаления и искупительного альтруизма. Выражение раскаяния может вновь позволить ему принимать альтруистические поступки от своего социального окружения. Это раскаяние вызывает новый тип обмана – мнимую вину.

С таким поведением хорошо знакомы врачи, которые лечат пациентов от алкогольной зависимости. Такие пациенты часто демонстрируют притворное раскаяние, которое не влечет за собой никаких изменений в их поведении (см. главу 7).

Мнимая вина оказывает давление на индивида – заставляет его помнить о вине и выражать раскаяние. Это сожаление искреннее или это просто форма обмана? Альтруист должен убедить окружающих, что это на самом деле взаимность: никто не хочет остаться с носом. С другой стороны, существует мнимая морализаторская агрессия. С ее помощью можно обвинять другого в мошенничестве, чтобы скрыть свое собственное.

Триверс считает, что эта сложная система, выгодная и обманщикам, и тем, кто способен разоблачить их обман, оказала селективное эволюционное давление на когнитивные и психологические способности. То есть всегда существовало все усиливающееся соперничество в обмане и его раскрытии. И благодаря усиливающемуся взаимодействию обмана и его раскрытия значительно увеличился размер головного мозга на позднейших этапах человеческой эволюции. Триверс (1988) также полагал, что самообман послужил механизмом, облегчающим обман окружающих. Люди врут эффективнее, когда сами верят в то, что говорят.

Понятие взаимного альтруизма, введенное Триверсом, дало теоретическую модель для изучения биологических аспектов обмана у людей, роли обмана в социальных взаимоотношениях и истоков нравственных норм.

Неврологические предпосылки обмана

Любое рассмотрение с биологической точки зрения факторов, связанных с обманом, должно включать изучение головного мозга и его функций. У некоторых животных определенные врожденные мозговые механизмы отвечают за обманчивое поведение. Справедливо утверждение, что некоторые базовые особенности этих процессов сохраняются и у людей.

Раньше о расположении отделов головного мозга, отвечающих за те или иные функции, узнавали преимущественно из клинических исследований людей, переживших частичную потерю мозгового вещества в результате инсульта или травмы. Оценка вреда, причиненного головному мозгу, давалась не раньше чем было произведено вскрытие. Но уже тогда удалось установить, что повреждение тканей моторной коры вело к параличу определенных частей тела, а повреждение височной коры – к нарушению речи.

Сегодня мы имеем технологии, дающие намного более точную информацию о головном мозге (Андрисен, 1989). Компьютерная томография (КТ) и магнитно-резонансная томография (МРТ) демонстрируют картинки тканей живого головного мозга с особенностями корковой и подкорковой структуры белого и серого вещества. Кроме того, метаболическая активность головного мозга видна с помощью позитронно-эмиссионной томографии (ПЭТ) или однофотонной эмиссионной компьютерной томографии (ОЭКТ). Это позволяет рисовать схемы живого головного мозга, отражающие разнообразные психические и психологические состояния. Электроэнцефалограмма (ЭЭГ), долго использующаяся в клинической неврологии, показывает электрическую активность нейронов только на поверхности головного мозга. Усовершенствование ЭЭГ, которая теперь использует компьютерные методы для показа электрической активности, позволило увидеть электрическую активность всего головного мозга. Этот процесс называется картированием электрической активности головного мозга. Некоторые из новых технологий уже применялись для изучения неврологических аспектов обмана, и их использование будет становиться все популярнее в течение следующего десятилетия.

Учитывая роль возможных неврологических предпосылок обмана, мы кратко рассмотрим влияние функций префронтальной коры и строения полушарий головного мозга на человеческое поведение. Неврологические механизмы, связанные с речевым поведением, могут пролить свет на наше представление о лжи и самообмане.

Влияние функций префронтальной коры головного мозга на поведение человека

Префронтальные зоны головного мозга часто исследовались в последние годы. Благодаря им осуществляется соединение и обратная связь между основными органами чувств и центром контроля импульсов. На префронтальную кору поступает информация из всех источников – сознательных и подсознательных, внутренних и внешних – и отвечает за все компоненты поведения (Лезак, 1983).

Повреждение префронтальной коры не всегда ведет к нарушению когнитивных или мышечных функций. Например, довольно серьезное повреждение тканей головного мозга может оказать минимальное влияние на уровень интеллекта, определенный тесту IQ (Лезак, 1983). По этой причине был введен термин *«латентное повреждение»* для обозначения патологических изменений в префронтальных зонах коры головного мозга. И все же широко известные синдромы, связанные с изменениями привычного поведения, нередко обусловлены именно повреждениями префронтальной коры. Большинство их характеризуются нарушением представлений о социальном взаимодействии.

Блумер и Бенсон (1975) описали псевдопсихопатический синдром личности, который вызывается повреждением орбито-фронтальной зоны или движением нейронов в этой части головного мозга. Признаки синдрома: отсутствие такта и сдержанности. Страдающие им люди часто грубы, невыносимы, раздражительны, вспыльчивы и неразборчивы. Они пренебрегают светским приличием и равнодушны к окружающим. Они могут бесцеремонно вмешиваться в интимные разговоры, без всякого смущения говорить об интимной гигиене и не обращать внимания на правила дорожного движения. Но в отличие от людей, страдающих от настоящего синдрома социопатической личности, они обычно не отрицают ответственность за свое поведение. Когда что-то вызывает у них злость, они могут становиться эмоционально нестабильными, но им несвойственно затаивать обиду.

Другой синдром фронтальной коры связан с повреждением выпуклости префронтальной коры и подкорковых центров, особенно базальных ядер, таламуса и их взаимодействия (Блумер и Бенсон, 1975). Люди порой страдают и от псевдодепрессивного синдрома, который выражается в медлительности, апатии и отсутствии инициативы. Такие изменения наблюдались у пациентов, которые подвергались обширной префронтальной лоботомии из-за психиатрических болезней. Псевдопатический и псевдодепрессивный синдромы редко бывают в чистом виде, обычно присутствует некая их смесь.

«Расщепленный Мозг»

Способно ли одно полушарие головного мозга обманывать другое? За последние несколько десятилетий удалось выяснить, что полушария отвечают за разные функции и в состоянии работать над различными задачами независимо друг от друга. Эти открытия важны для понимания обмана, потому что они показывают, что неврологические предпосылки могут вызывать некоторые противоречия в термине «самообман».

У большинства людей одно полушарие развито лучше (обычно левое у правшей), а второе хуже. Каждое полушарие контролирует функционирование противоположной ему части тела. Доминирующее полушарие отвечает за язык, речь и логику. Недоминирующее полушарие обрабатывает информацию, связанную с музыкой и пространственными ощущениями, такими как, например, распознавание лиц. Два полушария сообщаются друг с другом через мозолистое тело и в меньшей степени через переднюю спайку.

В поисках лечения от трудноизлечимой эпилепсии доктор Джозеф Боген (1985), нейрохирург Южной Калифорнии, провел церебральную комиссуротомию (т. е. разделение мозолистого тела с помощью нейрохирургической процедуры): процедура эффективна против нескольких видов эпилепсии. После операций неврологическое и психологическое состояния пациентов были тщательно изучены.

Одним из неврологических открытий стала особая форма афазии или апраксии, при которых пациенты, перенесшие комиссуротомию, не могут по команде шевелить частями тела, находящимися с левой стороны. Но левая сторона тела не парализована, и человек может двигать ей, если ему показывают нужное движение. Кроме того, пациенты не распознают написанные слова, если видят их лишь тем глазом, который не курирует доминирующее полушарие. Удивительно, что пациенты с расщепленным мозгом неспособны мгновенно распознать известную мелодию, но могут неожиданно назвать песню, после того как напоят ее (Газанига и др., 1975). Результат разделения двух полушарий наглядно продемонстрировал один пациент. Он застегивал пуговицы на своей рубашке правой рукой, в то время как левая последовательно их расстегивала. На самом деле правая рука не знала, чем занималась левая!

Клаус Хоппе, психоаналитик, работавший с доктором Богеном, тщательно наблюдал пациентов с расщепленным мозгом. Он обнаружил, что у пациентов становится меньше желаний, фантазий и символических систем (Хоппе, 1977; Хоппе и Боген, 1977). Эти симптомы очень напоминали симптомы больных алекситимией. Алекситимия значит «без слов для описания настроения» и относится к людям, которые неспособны вербально описать собственные эмоции. Пациент, страдающий алекситимией, которого я лечил в рамках курса групповой терапии, сильно волновался, краснел, вставал и хмурил брови. Когда я спрашивал о причинах его злости, он колебался и отрицал, что расстроен (Форд и Лонг, 1977). Среди симптомов, связанных с алекситимией, – отсутствие психологического самоанализа (способность связывать эмоции и поступки), истощение фантазии и неспособность запоминать сны.

Хоппе предположил, что люди, страдающие алекситимией, могут сделать «функциональную комиссуротомию». Несмотря на то что нервные пучки не повреждены, трансляция информации с одного полушария мозга на другое невозможна. Разумеется, у этих пациентов нарушается контроль над собственным эмоциональным состоянием (самообман?). Эта двусторонняя природа головного мозга позволяет понять одну из возможностей того, как может происходить самообман.

Неврологические симптомы, связанные с обманом

Неврологические симптомы конфабуляции и редупликативной парамнезии связаны с фантастичной псевдологией. Мы рассмотрим эти симптомы в их отношении к нейропсихологическим факторам, характерным для нее.

Конфабуляция

Стасс и его коллеги (1978) описывали конфабуляцию как производство ошибочного или выдуманного вербального материала, причиной которого скорее является неспособность человека к самокритике, а не намеренная попытка ввести окружающих в заблуждение. Традиционно вымысел связывали с синдромом Вернике-Корсакова. Это неврологическое расстройство вызывается недостатком тиамина (витамина В₁) и характеризуется дисфункцией среднего мозга, ответственного за память и другие функции, такие как движение глаз (Виктор и др., 1971). В своей самой распространенной форме, которую Копельман (1987 а) назвал *внушенной конфабуляцией*, она проявляется в спонтанном, лаконичном и ожидаемом ответе на прямой вопрос (Берлин, 1972). Подсказанный ответ может быть абсурдным, но пациент этого не замечает. Конфабуляция предполагает попытку заполнить пробелы в памяти, но, хотя она и может быть важным симптомом у пациентов, имеющих проблемы с памятью (например, синдром Вернике-Корсакова или болезнь Альцгеймера), конфабуляция во многом сходна с методами, которыми пользуются здоровые люди, чтобы компенсировать пробелы в памяти. Это доказано экспериментально в исследовании с использованием препарата (скополамина), препятствующего работе оперативной (кратковременной) памяти у здоровых людей (Копельман, 1987b).

Спонтанная конфабуляция — менее распространенный и более психопатологический феномен. Такие пациенты импульсивно рассказывают более впечатляющие, спонтанно придуманные истории. Они не просто лаконично и неверно отвечают на поставленный вопрос, как при внушенной конфабуляции. Скорее, они приукрашивают свои ответы, стараясь впечатлить слушателей. Даже при умеренной амнезии конфабуляция бывает масштабной. Например, пациент, наблюдаемый Стассом и коллегами (1987), выдумал историю, согласно которой он получил травму головы, когда спасал своего ребенка во время потопа.

Среди причин конфабуляции в первую очередь выделили нарушение памяти в совокупности с предклиническими свойствами личности (т. е. теми чертами, которые были свойственны человеку до повреждения головного мозга) или внушаемостью (Берлин, 1972). Главную сложность для этих пациентов представляет хронологическая организация воспоминаний. Другими словами, воспоминания из прошлого смешиваются с настоящим (Виктор и др., 1971). Вайнштайн (1971) описал суть конфабуляции как метафорическое представление актуальных проблем. В качестве примера исследователь привел историю военного офицера. Когда умственные недостатки, вызванные травмой головы, сделали его непригодным для дальнейшей службы, офицер утверждал, что вовлечен в операции контрразведки.

Длительное изучение конфабуляции показало, что она не зависит ни от масштаба потерянной памяти, ни от внушения (Мерсер и др., 1977). Мерсер и его коллеги связывали ее с совокупностью четырех факторов: 1) понимание необходимости ответа; 2) нехватка воспоминаний для ответа; 3) доступность усвоенного и эмоционально выразительного ответа; 4) неспособность контролировать и корректировать свои неточные ответы. Конфабуляция имеет градацию. Пациент может признаваться, что не знает ответа, а в остальных случаях выдумывать (конфабулировать). Иногда пациент может воспринимать ответ как неточный и стараться исправить его.

Главный нейropsychологический фактор конфабуляции – не недостатки самой памяти, а то, как человек с ними справляется. Некоторые исследователи отмечали, что спонтанная конфабуляция требует нарушения памяти в сочетании с дисфункцией фронтальной коры головного мозга (Капур и Куглан, 1980; Копельман, 1987 а; Майес и др., 1985; Стасс и др., 1978). Отсюда вывод: фронтальная зона обеспечивает связь воспоминаний, объединяет текущие события с опытами прошлого. Она же запускает автокорректирующий механизм для

точности вербальных ответов. Из-за нарушений неврологической системы речь становится импульсивной, и – в силу ассоциативных воспоминаний – нейтральная информация может быть представлена очень эмоционально.

Джозеф (1986) предположил, что зона доминирующего полушария, отвечающая за речь, иногда не получает доступ к значимой информации и не ассимилирует ее. Тогда человек подменяет материал, прибегая к конфабуляции. Если зона, отвечающая за речь, обособлена от зон, отвечающих за суждения, моральные ценности и анализ, человек не осознает абсурдности своих слов. Джозеф считает, что это приводит к самообману в силу скорее функционального, чем анатомического разделения. «Заполнение пробелов» оправдывает поступки и порывы, которые на первый взгляд кажутся обоснованными, безобидными и правдивыми, но на самом деле ошибочны.

Репродуктивная парамнезия

Репродуктивная парамнезия – неврологический синдром, вызванный травмой головного мозга, во многом схожий с конфабуляцией (Бенсон и др., 1976). Пациенты с этим синдромом неспособны ориентироваться в пространстве, несмотря на то что их память практически восстановлена до нормального уровня. Например, один мужчина с репродуктивной парамнезией продолжал настаивать на том, что находится в другом городе, хотя родные и врачи разубеждали его. Его когнитивные способности практически не пострадали, по шкале интеллекта Векслера IQ составил 114. Вербальный IQ был 127, но невербальный IQ составил лишь 97 баллов. По шкале памяти Векслера он набрал 137, это очень высокий показатель. Бенсон и его коллеги обнаружили, что каждый пациент с репродуктивной парамнезией имеет серьезные повреждения фронтальной зоны коры и менее значительные повреждения недоминирующего полушария головного мозга, контролирующего визуальную и пространственную ориентацию. Исследователи предположили, что существенная патология правого полушария – обязательное условие репродуктивной парамнезии, и что снижение функций фронтальной зоны на долгое время вызывает дезориентацию в пространстве даже при сохранении остальных функций памяти.

Влияние неврологических расстройств на обман

Некоторые формы обмана, отнесенные к патологической лжи, имеют неврологические причины.

Фантастичная псевдология

Фантастичная псевдология – резкая форма патологической лжи (см. главы 2 и 7), воплощенная в грандиозных историях, сочетающих правду и вымысел (Кинг и Форд, 1988). В чем-то этот синдром схож со спонтанной конфабуляцией (или «фантастичная конфабуляция»), но без нарушений памяти. Под давлением пациент с псевдологией может признать, что выдуманная им история – ложь. Фантастичная псевдология бывает как самостоятельным явлением, так и частью другого психиатрического синдрома, такого как поддельное расстройство или надувательство. Это главная составляющая синдрома Мюнхгаузена, крайнее проявление поддельного расстройства. Другие характерные черты фантастичной псевдологии приведены в главах 7 и 8; здесь все внимание уделяется неврологическим аспектам.

В своем масштабном исследовании Кинг и Форд (1988) отметили, что 40 % описанных случаев фантастичной псевдологии наблюдались у пациентов с аномалией головного мозга, эпилепсией, аномальной ЭЭГ, травмой головы или с заболеванием центральной нервной системы. Среди ограниченного числа пациентов, которые прошли тестирование интеллекта, у большинства вербальные способности (функции доминирующего полушария) были значительно лучше невербальных (функции недоминирующего полушария). Эти результаты схожи с разницей вербального и невербального уровня IQ у пациентов с конфабуляцией (Берлин, 1972; Стасс и др., 1978).

Панкрац и Лезак (1978) заметили, что из 25 наблюдаемых пациентов с синдромом Мюнхгаузена около трети страдали от серьезной дисфункции мозга. Они описали специфические нейропсихологические результаты пяти пациентов, показавших удивительную разницу между двумя показателями. Эти пациенты были многословны, хорошо знакомы с медицинской терминологией и обладали впечатляющим объемом знаний. При этом у каждого из них были искаженные представления об окружающем мире, нарушение понятийной организации, и они плохо справлялись со сложной информацией. Панкрац и Лезак пришли к выводу, что нейропсихологические нарушения скорее являются следствием, а не причиной поведения пациентов. Тем не менее считалось, что синдром Мюнхгаузена служит психодинамическим решением критических проблем, с которыми пациент пытается справиться. Среди них дисфункция головного мозга. По их мнению, псевдология сходна с нелогичной аргументацией и отсутствием самоконтроля у пациентов с конфабуляцией, страдающих от дисфункции недоминирующего полушария и фронтальной зоны коры головного мозга.

Отчет пациента с навязчивым желанием лгать также указывает на дисфункцию фронтальной зоны как важный причинный фактор (Моделл и др., 1992). Одержимость ложью у этого 35-летнего мужчины началась, когда ему было около 25 лет. Она проявлялась как в мелочах, например, куда он положил упаковку, так и в серьезных вопросах, таких как ложные заявления, что он сделал всю работу. Пациент уверял, что не распознает ложь до тех пор, пока не услышит слова, срывающиеся с языка. Консультация у психиатра была очень сжатой из-за угроз жены подать на развод. В результате у него не обнаружили никаких психических расстройств личности, кроме проблем с адаптацией. Однако нейропсихологическое тестирование показало очевидные трудности, связанные с осознанием и чувственным восприятием левой стороны тела, слабость правой верхней конечности и умеренное нарушение кратковременной памяти. Показатели компьютерной томографии головы, МРТ головы и ЭЭГ были в норме. Но две однофотонные эмиссионные компьютерные томографии головы, сделанные с разницей в две недели, выявили аномально низкую активность в правом гипоталамусе (недоминирующем), области головного мозга, отвечающей за связь чувственных стимулов с правой внутренней фронтальной корой, зоной мозга, получающей множество сигналов от других зон мозга и связывающей эти стимулы с подходящими социальными реакциями.

Авторы предположили, что дисфункция могла нарушить внутреннюю связь и поэтому стать причиной склонности пациента ко лжи, при которой он не может оценить правдивость своих слов, пока не услышит их.

Изложенные данные, хотя еще не подтвержденные, указывают на важность фронтальной зоны коры и функций недоминирующего полушария в контроле за правдивостью своей речи. Черты, объединяющие конфабуляцию и фантастичную псевдологию, поражают, а различия во многом количественные, они касаются степени нарушения памяти.

КОГНИТИВНЫЙ СТИЛЬ

Умеренная конфабуляция характеризуется импульсивностью и эмоциональными высказываниями и во многом схожа с истерическим когнитивным стилем (см. главу 6). Проблема когнитивных стилей не исследовалась с применением нейропсихологических методов. Однако пациенты с «истерией» (соматическим расстройством) анализировались Флором-Генри и его коллегами (1981). Они обнаружили дисфункцию доминирующего полушария в сочетании с некоторыми повреждениями недоминирующего. Интересно, что кластерный анализ (тип статистической оценки) результатов их тестов убедил, что пациенты с соматическим расстройством имеют больше общего с больными шизофренией, чем с депрессивными пациентами. Сейчас шизофрению связывают со снижением функций префронтальных зон коры головного мозга.

Социопатия и истерия принадлежат к одному когнитивному стилю (импульсивному и управляемому эмоциями) и были связаны при изучении родственников. У женщины с истерией (соматическим расстройством) больше родственников мужского пола с социопатией, чем допускает случайность (Арконак и Гузе, 1963). Поэтому сделано предположение, что эти расстройства тесно сплетены, проявление симптомов связывалось с полом (Гузе и др., 1971). С этой точки зрения важна работа Горенштайна (1982). Он открыл, что люди с социопатическим расстройством личности показывали во многом те же результаты на нейропсихологических тестах, что и пациенты с повреждением фронтальной зоны коры.

Позднее подтвердилось предположение, что на определенные черты личности, включая процесс обработки информации, влияют когнитивные дисфункции. Бургесс (1992) использовал нейропсихологические тесты для пациентов «эмоционального кластера» (кластера В) расстройств личности. Кластер включает театральные, нарциссические, пограничные и антисоциальные расстройства личности (эти расстройства более подробно рассмотрены в главе 6). Бургесс зафиксировал нарушение таких нейрокогнитивных функций, как внимание, память, язык, абстрактное мышление, планирование собственных действий и понимание последовательности. О'Лири и его коллеги (1991) тестировали людей с пограничным расстройством личности. Они давали очень низкие результаты в тестах, требовавших без подсказок повторить сложный, недавно пройденный материал. Вывод: для людей с пограничным расстройством личности тяжело отделить очевидную информацию от внешних визуальных данных и достать из памяти сложный материал.

**ЛОЖЬ, КОТОРУЮ СВЯЗЫВАЮТ С ДИСФУНКЦИЕЙ ГОЛОВНОГО
МОЗГА, СКОРЕЕ НЕЗРЕЛАЯ И НЕПРОДУМАННАЯ, НЕЖЕЛИ
ИСКУСНАЯ.**

Из-за многочисленных сходств определенные расстройства личности объединены в единый кластер В в руководстве по диагностике и статистике психических расстройств Американской психиатрической ассоциации (1994). Важно, что характерная черта всех расстройств личности кластера В – склонность к обману. Предварительные наблюдения указывают на то, что подразумеваемая нейрокогнитивная дисфункция может влиять на частое использование лжи как механизма преодоления. С одной стороны, это утверждение опирается на гипотезу Триверса об оценке человеческого мозга.

Непродуманность, возможно, связана с более низкой степенью осведомленности о влиянии обмана. Эта черта объединяет многих людей с расстройствами личности кластера В. Но не следует забывать, что она не всегда является причиной. Легкое когнитивное расстройство бывает следствием расстройства личности (например, злоупотребления препаратами), а не его причиной.

Навязчиво#принудительный когнитивный стиль (см. главу 6) есть противоположность истерическому. Нейровизуализационные исследования пациентов с навязчиво#принудительным расстройством выявили повышение активности на орбитальной части фронтальной зоны (Нордаль и др., 1989; Сведо и др., 1989).

Влияние наследственности на ложь

Доказательства обманного поведения у животных, приведенные выше, вполне убедительны. Стереотипная природа большинства их поступков убеждает, что они подчиняются инстинктам и вследствие этого генетическим факторам. Есть ли вероятность, что у людей наследственность также влияет на ложь? Теория имеет некоторую опору. Бонд и Робинсон (1988) изучили уже имеющиеся исследования и пришли к выводу, что биологические факторы воздействуют на человеческий обман, что в рамках семьи у людей больше сходства в типах и моделях обмана и эти сходства вызваны общими генами. При определенных методологических недостатках у исследования имеются убедительные аргументы.

Очень большая гавайская семья (3121 человек) изучалась благодаря самоописаниям (Аэри и др., 1982). Оценивалось более 50 черт характера, из них самой сильной (безоговорочно) оказалось сходное отношение ко лжи. К этим данным следует относиться с осторожностью, потому что сходное отношение к характерным поступкам необязательно вызвано наследственностью. На него влияют общие внешние, культурные факторы и воспитание. Кроме того, ложь оценивали по опроснику Айзенка. Эта шкала измеряет то, насколько человек старается произвести хорошее впечатление своими ответами. Но обман, оцененный по этой шкале, не является эквивалентом повседневной лжи.

Более убедительное доказательство влияния наследственности зафиксировано благодаря наблюдению за 265 парами близнецов. Роув (1986) рассмотрел несколько вероятных причин совершения преступлений и высказал гипотезу, что внешние факторы, такие как социальный класс и воспитание, не играют никакой роли. Важны внутрисемейные обстоятельства (такие как переживание отказа одного из родителей) и генетика. Самое сильное влияние генетические факторы оказывают на склонность к обману и темперамент.

Бонд и Робинсон (1988) предположили, что генетические факторы, отвечающие за анатомию, влияют и на лживость. Некоторые люди внушают больше доверия и поэтому врут более эффективно. Успешный обман укрепляет их веру в себя, делает их ложь еще искусней. Однако наследственность воздействует и на нейропсихологические процессы, так же как и на анатомию. Вероятно, влияние генетики на когнитивный стиль (см. выше), нейрокогнитивные нарушения и склонность к использованию подавления как механизма преодоления (см. главу 2) позволит лучше понять наследственную предрасположенность к обману.

Выводы

Обман – это распространенный, базовый навык в жизни королевства животных. Это настолько важный фактор выживания, что он развился независимо у многих биологических видов, так же как независимо друг от друга научились летать насекомые, птицы и млекопитающие. Считается, что развитие человеческого мозга происходило под давлением непрерывно возрастающих когнитивных способностей к созиданию и распознаванию обмана. Кроме того, самообман прогрессировал из-за роли, которую он играет в повышении эффективности обмана окружающих. Убедительны доказательства влияния наследственности на склонность к обману.

Человеческий мозг разделен на обособленные, но взаимодействующие отделы. Префронтальная зона отвечает за распознавание скрытых смыслов в социальном контексте (с учетом социальных отношений). И повреждение префронтальной зоны коры, и функциональное разделение различных областей головного мозга дают возможность объяснить некоторые типы обмана (такие как непроизвольное утверждение заведомо ложного суждения) и самообмана.

Согласно провокационной гипотезе, качества обмана, позволяющие выживать, корректируются давлением социальной группы и внутренней системы контроля и баланса. Таким образом, высшие корковые функции делают человека умелым лжецом благодаря возможности читать скрытые сигналы потенциальной жертвы. Из-за нарушения этих функций ложь становится более сырой, легко распознаваемой и воспринимаемой как патология. И, наконец, различия между конфабуляцией, фантастичной псевдологией и, вероятно, истеричным когнитивным стилем являются скорее количественными, чем качественными.

Глава 4

Как научиться врать: развитие навыков обмана

Как и у правды, у лжи существуют и свои нормы, и своя патология.

Арнольд Голдберг

Большинство людей, несмотря на известное выражение, не рождаются лжецами. Человек учится лгать опытным путем. Понятия правды и лжи непременно переплетаются, каждое из них требует присутствия другого, потому что невозможно лгать, не зная правды. Кроме того, ребенок неспособен ни врать, ни говорить правду, пока не достигнет определенного уровня зрелости в когнитивных процессах. Необходима, во#первых, некоторая способность оценки реальности, а во#вторых, достаточно развитые мыслительные процессы, позволяющие отличать внутренний мир от внешнего (А. Фрейд, 1965). Ложь требует представления о феномене обмана. Как заставить человека поверить в нечто, отличное от «правды»?

Этапы развития

Для данного исследования мы разделили развитие обмана на три этапа. Естественно, границы между ними размыты. Вот эти три этапа: 1) раннее детство, приблизительно от 2 до 6 лет; 2) латентный период, от 6 до 12 лет; 3) юность, от 12 до 18 лет. При изучении процесса развития необходимо учитывать и контекст, в котором он происходит. Каждый человек растет внутри социума и подвергается влиянию внешних факторов. Поэтому мы учитываем воспитание детей, социальное окружение и значимость нестандартных (травмирующих) факторов.

Раннее детство

До сих пор нет единого мнения: способны ли дети врать в этом возрасте. Чтобы избежать термина «ложь», для описания разных видов обманного поведения у маленьких детей исследователи используют другие лексемы, такие как ложные высказывания или псевдоложь (Содиан, 1991). Чтобы быть способным на настоящую ложь, ребенок должен иметь представление о чужих убеждениях. Ложь является намеренной попыткой внушить кому-то другому ложное убеждение. Считается (Лафреньер, 1988; Содиан, 1988), что представление о чужом сознании (противоречащее детскому нарциссизму) отсутствует у ребенка как минимум до 3,5 лет. Исследователи рассматривают обманное поведение в раннем возрасте как попытку ребенка быть приятным (податливым) в глазах авторитетных взрослых, или как усвоенную реакцию, позволяющую избежать наказания.

Ликэм (1992) описал три уровня лжи. Каждый предполагает расширение социального кругозора в сочетании с когнитивным развитием. Первый уровень – манипуляция поведением другого человека. Ребенок может отрицать свои проступки и обвинять другого ребенка в надежде избежать наказания или осуждения. При этом он не думает о том, чтобы повлиять на чужие убеждения. Достигнув второго уровня, ребенок учитывает чужие убеждения и старается ими манипулировать.

СПОСОБНОСТЬ ОСОЗНАВАТЬ ЧУЖИЕ УБЕЖДЕНИЯ ПОЗВОЛЯЕТ ОБМАНЫВАТЬ БОЛЕЕ УСПЕШНО.

Также ребенок понимает, что жертва обмана в будущем будет оценивать все утверждения в свете нового убеждения. На третьем уровне лжец принимает во внимание тот факт, что собеседник оценивает его намерение и искренность. Важно, чтобы собеседник поверил его словам. Таким образом, у лжеца уже есть представление о невербальном поведении и способности измерить уровень доверчивости. Эта система обратной связи позволяет значительно повысить способность сочинять правдоподобные истории.

Вульф (1949) утверждал, что дети неспособны на ложь до 4 лет, потому что они еще не знают правду. Он считал, что после 5 лет понимание лжи делается более четким, и ребенок начинает лучше отличать окружающую реальность от вымысла. Возрастные рамки обмана, установленные Вульфом, подвергались сомнению. Лафреньер описал примеры обманного поведения у полуторагодовалых малышей. По мнению исследователя, обман в этом возрасте преимущественно шуточный, он призван рассмешить и привлечь внимание. В качестве примера я могу привести случай из личной жизни, когда играл со своим крошечным сыном. Он распознавал животных в книге с картинками, при этом упорно называл зебру жирафом и громко смеялся над моими попытками его исправить. Лафреньер описывал ситуации, когда 2-летний мальчик обвинял своего брата (которого даже не было дома) в том, что это он разлил молоко, и когда 2,5-летняя девочка сама себя укусила, а потом заявила, что это сделал другой ребенок.

Доктор Майкл Льюис и его коллеги (1989) из Института изучения детского развития, Медицинская школа им. Роберта Вуда Джонсона в Нью-Джерси, провели очень интересный эксперимент: 3-летним детям запретили смотреть на игрушку (при этом в комнате велось видеонаблюдение). Врач, проводивший эксперимент, вышел из комнаты и вернулся через 5 минут, чтобы спросить детей, посмотрели ли они на игрушку. 85 % детей нарушили запрет, но только 38 % в этом признались. Некоторые дети отказались отвечать на вопрос. Среди обманувших детей было больше девочек, чем мальчиков, и ложь девочек было сложнее распознать. Интересно, что совравшие дети больше улыбались и выглядели спокойнее, чем те, кто сказал правду. Дети, отказавшиеся отвечать на вопрос (все они нарушили запрет), про-

являли свое тревожное состояние: их навыки обмана уступали навыкам детей, обманувших вербально.

Играя с маленькими детьми в прятки в целях эксперимента, исследователи выяснили, что 2,5-летние дети могут сознательно пытаться вводить играющих в заблуждение. Чендлер и его коллеги (1989) из Университета Британской Колумбии заявили, что наблюдаемые ими дети «не только ловко врал и хитро сбивали соперников с толку, но и делали это с обезоруживающим восторгом».

Фантазирование характерно для малышек и для более взрослых детей, которые пасуют перед стрессовыми и сложными ситуациями (А. Фрейд, 1965). Фантазирующий ребенок в раннем возрасте может говорить о своих желаниях так, словно они уже осуществились (о каких-нибудь игрушках или поездке в Диснейленд, особенно если у ровесника это уже есть или было).

Некоторые исследователи утверждают, что ложь – неотъемлемая часть психического развития (Голдберг, 1973; Кохут, 1966; Тауск, 1933). Разрыв с родителями, особенно с матерью, – важная задача. Она решается не только на физическом, но и на психологическом уровне. Если придерживаться этой точки зрения, логично ли утверждать, что здесь заканчиваются границы одного внутреннего эго и начинается область другого? У маленького ребенка неизбежно появляются вопросы: «Принадлежу ли я самому себе?», «Являюсь ли я частью мамы?», «А она умеет читать мои мысли?»

Ложь становится важным, возможно, неотъемлемым механизмом, посредством которого ребенок определяет границы собственного «я» и устанавливает свою автономию. Если он врет, а мама реагирует так, словно верит, то очевидно, что мама не сможет направлять и читать мысли. Таким образом, ложь – это средство отделять себя от окружающих в попытке обозначить различия и свою индивидуальность. Тауск (1933) писал про первую детскую ложь: «Стремление иметь право на секреты от родителей – это один из самых мощных факторов формирования собственного эго, особенно при определении и исполнении своей воли» (с. 67). Экштейн и Карус расширили эту гипотезу, утверждая, что истинная близость подтверждается умением хранить и делить секреты.

Хайнц Кохут (1966) предложил дальнейшее развитие этой гипотезы, учитывая важность лжи для ребенка с психологической точки зрения. Он предположил, что нераспознанная ложь ребенка открывает ему недостаток идеального всезнающего родителя. Другими словами, если детям удастся обмануть родителей, значит, родители не такие совершенные, как они раньше думали. Кохут (1966) также считал, что развенчание родительского всеведения является частью перенимания индивидуальных механизмов контроля (самодисциплины), и становится «важным аспектом всевидящего ока, всеведения суперэго».

Эти выводы указывают на то, что если родители не воспринимаются как всемогущие, и поэтому способные защитить и контролировать ребенка, то ребенок вынужден развивать собственные механизмы самоконтроля.

А еще, поскольку развитие связано с обособленностью или автономией, ложь играет важную роль в развитии самоконтроля.

Латентный период

В раннем детстве процесс развития вращается вокруг отношений с родителями, самоопределения и автономии и элементарных представлений о том, что такое хорошо и что такое плохо (зачатки сознания, или, в терминах психоаналитики, *суперэго*). Когда дети идут в школу, перед ними возникают новые задачи: установление межличностных отношений за пределами семьи, определение собственного взаимодействия с обществом. Процесс социализации как прямо, так и косвенно развивает приемлемые модели поведения по мере обучения детей. Также дети начинают ощущать конфликт между элементами системы ценностей: «правдой», внушенной в родительском доме, и другими, с которыми они сталкиваются в обществе. Они открывают, что усвоенная в семье «правда» признается не всеми. Кроме того, интимные детали их семьи, сообщенные им прямо или косвенно, должны держаться в секрете.

Большая часть наших знаний о способности детей врать получена благодаря работе экспериментальных психологов. Например, один из методов исследователей (Р. С. Фельдман и др., 1979) заключался в том, чтобы дать детям разных возрастов либо вкусные, либо горькие напитки. Дети должны были убедить взрослых наблюдателей, которые не знали, кому достались горькие напитки, что все напитки вкусные. Результаты были однозначными. Попытки первоклассников ввести наблюдателей в заблуждение проваливались. Их выдавало выражение лица. У учеников седьмого класса все получалось значительно лучше. Главной их тактикой было постараться выглядеть одинаково довольными и когда они пьют горький напиток, и когда им достается вкусный. Студенты колледжа наслаждались игрой, демонстрируя, что горькие напитки нравятся им даже больше, чем сладкие.

**ЛАТЕНТНЫЙ ПЕРИОД – ЭТО ВРЕМЯ, КОГДА ДЕТИ УЧАТСЯ
ТОМУ, КАК ОБЩАТЬСЯ, ЧТО МОЖНО РАССКАЗЫВАТЬ И КАК
ОБМАНЫВАТЬ.**

Эксперимент показал, что важным компонентом обмана являются не только слова, но и контроль над своим невербальным поведением, включая выражение лица и движения тела. Дети 6–7 лет уже умеют обманывать на словах, но еще не достаточно научились контролировать свое невербальное поведение. С возрастом и увеличением опыта ребенок осваивает контроль над другими каналами общения и использование ложных невербальных посылов в дополнение к ложным словам. Другое исследование (Р. С. Фельдман и Уайт, 1980) убедило, что успешный обман с помощью выражения лица может сочетаться с неудачными движениями тела, разоблачающими лжеца (и наоборот). И что дети ограничены в использовании разных каналов общения и механизмов обмана.

Б. М. Дипауло и Джордан (1982) предположили, что с развитием более тонко налаженных коммуникативных способностей, как вербальных, так и невербальных, успешные лжецы сначала учатся хорошо чувствовать собеседника (жертву их обмана), видеть признаки скептицизма, а затем изменять свое послание в соответствии с полученной информацией. Эта хитрость требует способности читать скрытые, часто невербальные сообщения другого человека (обратная связь) и затем корректировать собственную коммуникацию.

Б. М. Дипауло и Джордан (1982) выяснили, что вербальные методы обмана включают отрицание, искажение, уклончивость, неискренность, отсутствие реакции, вымысел и ошибки в очевидных фактах. По их мнению, отрицание (например, «нет, я не ел печенья!») есть самый простой способ и поэтому развивается первым, а ложь имеет много разновидностей, и разные ее виды могут появляться на разных этапах развития. Они считали, что обман с целью получения материальной выгоды осваивается раньше, чем обман с целью

получения неосязаемых социальных благ. Например, 4#летняя девочка, которой пообещали дать свежее испеченные шоколадные пирожные, как только она уберет свои игрушки, быстро вернулась и сказала, что все убрала. Родители легко убедились, что она ничего не сделала.

Ложь с целью избежать наказания (обвинение другого человека) появляется позже; самые маленькие дети (до 4–5 лет) признаются в том, что сделали. Например, 3#летний брат плачущего малыша, скорее всего, честно ответит на вопрос: «Ты его ударил?». К 5–6 годам ребенок уже может соврать. Благородная ложь (ложь с целью спасти друга) обычно проявляется позже, Дипауло и Джордан считают, что она предшествует альтруистической лжи, когда человек берет на себя чужую вину или принимает наказание за то, что не выдает друга.

Брагински (1970) описала некоторые характеристики и методы детей с развитыми навыками лжи. Проводя исследование, она сказала пятиклассникам, что является представителем компании по производству крекеров, и дала 10#летним детям попробовать крекеры, которые предварительно обмакнула в горький раствор хинина. Потом она предложила школьникам убедить своих ничего не подозревающих сверстников съесть крекеры. За каждый раз она давала им по 5 центов. Дети, более склонные к манипуляции, что оценивалось по баллам за тест на макиавеллизм², успешнее справлялись с поставленной задачей, убеждая ровесников есть горькие крекеры. Они шли на маленькие хитрости, на намеренный обман, взятки, двусмысленные аргументы и на перекладывание вины на экспериментатора. Аудиозаписи разговоров детей со сверстниками продемонстрировали, что дети, склонные к манипуляции, казались более наивными, тихими и спокойными. Кроме того, они приводили более убедительные (необязательно правдивые) аргументы.

В рамках этого эксперимента девочки использовали иные средства манипуляции, нежели мальчики. Они чаще шли на маленькие хитрости (утаивание информации, уклонение от ответов). У каждого пола была своя стратегия, насколько эффективнее хитрость использовалась девочками, чем мальчиками, настолько же намеренный обман эффективнее использовался мальчиками, чем девочками. Эти результаты во многом сходны с результатами наблюдения за взрослыми лжецами, описанными Дипауло и его коллегами (1982 а). Исследователи обнаружили, что при обмане женщины, в отличие от мужчин, легче дают нейтральные комментарии (более уклончивые и неопределенные), чем когда они говорят правду.

Развивая навыки в том или ином виде спорта или игре, дети этого возраста активно учатся обманывать. По сути, спорт и игры являются подготовленной почвой для усовершенствования навыков обмана. Например, в таком спорте, как баскетбол или футбол, игроков учат обманным маневрам, включая и зрительные, чтобы дезориентировать соперников относительно направления полета мяча. Карточные игры, такие как акулина, учат детей контролировать свои эмоции и выражения лица, чтобы не выдать расположения акулины. Настольные игры, такие как шахматы и шашки, учат ребенка сдерживать восторг и разочарование в ответ на ходы соперника. На деле опытные игроки умеют подавать ложные сигналы (выражение лица игрока в покер подробно рассматривается в главе 10).

Некорректное правдивое высказывание маленького ребенка может быть забавным: «Бабушка, у тебя такая смешная шляпа!» Ребенок постарше часто не скажет правду в подобных ситуациях. У него уже есть представление о социальных нормах приличия и невинной лжи (обычно они складываются параллельно с порицанием лжи). Ребенка учат не говорить ничего такого, что могло бы поставить другого человека в неловкое положение (включая близких членов семьи), даже если это правда. Дела семьи, такие как секс, деньги и злоупотребление препаратами, – особые области осторожности и обмана. Горе мальчику, который публично выскажется о мамином или папином окрашивании волос! В семье нужно уметь

² Макиавеллизм – политика, основанная на коварстве, пренебрежении нормами морали во имя достижения и сохранения власти. – *Прим. ред.*

хранить секреты, например, про алкоголизм. В семье с «темными секретами» (сексуальными, физическими или связанными со злоупотреблением препаратами) много сил тратится на обман, чтобы не утратить внешнюю социальную пристойность (Саарни и фон Салиш, 1993). В результате дети втягиваются в двойную бухгалтерию, они прячут часть своих знаний от посторонних глаз, даже если для этого они вынуждены врать. В той или иной степени с этим сталкивается каждая семья, но в большинстве их проблема касается лишь маминой или папиной краски для волос или ссор родителей по поводу того, во сколько обошелся отпуск.

В латентный период дети осваивают эффективную ложь и ищут свое место в обществе. По мнению Мари Васек (1986), психолога, изучавшего развитие навыков лжи у детей, «навыки, необходимые для обмана, используются нами, чтобы быть сострадательными и согласовывать наши действия с чужими. Без них человечество, возможно, не существовало бы».

Юность

В этот период вновь обостряется конфликт между правдой и ложью. Психологические стрессы юности (разрыв, половое влечение и сексуальное поведение) порой приводят к расщеплению личности, которое заканчивается патологической ложью как симптомом (Голдберг, 1973). Подростки и их родители иногда затрудняются решить, что говорить, а что скрывать друг от друга. Подростки могут считать родителей лицемерными, порочными или лживыми. В то же время борьба детей за освобождение от родительского контроля и опеки нередко провоцирует скрытность и обман как попытку стать независимой личностью. Некоторые подростки могут слишком остро реагировать на собственный страх перед ложью и притворством родителей и «патологически говорить правду». Иногда это принимает форму крайней скрупулезности, когда подростки начинают знакомиться со своими внутренними регулирующими механизмами. Голдберг (1973), описывая юношество, сказал: «Никакой другой период лучше не демонстрирует, что ложь – такая же неотъемлемая часть человеческого роста и развития, как правда». Дальше он замечает: «Основной переходный момент от юности к взрослости – это понимание того, что открытость часто подразумевает жестокость, а озвучивание своих мыслей – роскошь, которую себе не может позволить ни один взрослый».

Усвоение этики обмана

Другая задача, связанная с правдой и ложью, определяет этику обмана. Врать хорошо или плохо? Первым исследователем в этой области стал швейцарский психолог Жан Пиаже (1932–1965). Он исследовал склонность детей к вранью как естественную тенденцию, «такую спонтанную и универсальную, что мы можем рассматривать ее как неотъемлемую часть эгоцентризма ребенка». То есть у ребенка проблема лжи заключается в столкновении эгоцентризма с моральными нормами взрослого человека. Пиаже установил, что маленькие дети (около 6 лет) приравнивают бранные (нехорошие) слова ко лжи; врать значит совершать моральное преступление посредством языка. В этом возрасте дети понимают разницу между намеренным обманом и невольной ошибкой, но не разделяют их, считая и то и другое ложью. Примерно в 8 лет дети перестают считать такие ошибки ложью, но ясно понимать под ложью заведомо неверное высказывание ребенок начинает не раньше 10 лет.

Маленькие дети (лет шести) судят о масштабах лжи по ее отличию от реальности, а не по вреду, который она может нанести. Например, дети в этом возрасте решат, что девочка, которая утверждает, что видела собаку размером с корову, бо́льшая лгунья, чем девочка, которая врет о своих школьных оценках. Сходным образом маленьким детям ложь кажется более серьезной, если она сопровождается неприятными физическими действиями (например, если разлить ведро с краской). Также при оценке лжи маленькие дети часто учитывают ее последствия: ложь плоха, потому что за нее наказывают.

Пиаже считал, что к 10–11 годам дети оценивают намерение солгать скорее с нравственной точки зрения, обращая меньше внимания на содержание. Он объяснял эти изменения способностью ребенка отойти от эгоцентричной позиции, которая подразумевает склонность к изменению правды и реальности в угоду желаниям.

Настоящая независимость требует воспринимать окружающих отдельно и признавать истинность необходимой для взаимного уважения и доверия.

Работа Пиаже побудила других исследователей изучать нравственные представления о лжи у детей. Виммер и его коллеги (1985) установили, что нравственное чутье у маленьких детей (4–5 лет) довольно развито по сравнению с их определением лжи. Другими словами, понимание хорошего и плохого в правде сформировано лучше, чем лингвистическая способность определить ложь. Петерсон и его коллеги (1983) показали записанные на кассету примеры, иллюстрирующие намеренную ложь и ненамеренные неправдивые утверждения, полученные от детей 5 лет и взрослых респондентов. В поздних исследованиях подтверждались многие положения работы Пиаже 1932 года, хотя были и отличия. Исследователи пришли к выводу, что маленькие дети резко осуждают ложь, но по мере взросления отношение меняется на более лояльное. Все возрастные группы больше осуждали ложь, мотивированную личной выгодой, чем ненамеренные, ошибочные утверждения. Также исследователи выясняли, что маленькие дети объясняют запрет обманывать карательными санкциями властей, а ребята постарше рассматривают этот запрет с нравственной точки зрения.

Главное отличие между работой Петерсона и его коллег и работой Пиаже заключается в том, что Петерсон выяснил, что развитие отношения ко лжи у разных возрастных групп имеет более четкие этапы и что маленькие дети (в возрасте около 5 лет) способны лучше оценивать личную выгоду и нравственную сторону обмана, чем полагал Пиаже. Эти различия могли повлиять 1) на культуру за более чем полувековой период; 2) на методологические факторы; 3) на интерпретацию данных (например, Виммер и его коллеги (1985) не соглашались с истолкованием данных Пиаже).

Изучение (Басси, 1992) оценки правды и лжи детьми в Австралии показало, что около 70 % детей дошкольного возраста хорошо отличали правдивые утверждения от обмана. С

возрастом этот процент увеличивался, и к 11 годам фактически все дети безошибочно опознавали правду. Однако Басси выяснил, что маленькие дети (в возрасте 4–5 лет) скорее старались избегать обмана, чем стремились говорить правду, особенно когда за правду они ожидали наказания. Таким образом, у маленьких детей мотивацией скорее является страх, а не усвоенная положительная оценка правды. Дети постарше (в возрасте 8—11 лет) могут гордиться честностью. Басси предположил, что успешная социализация определяется переходом от внешних форм контроля к внутреннему самоконтролю и что это происходит в ранний латентный период.

Управление эмоциями

Эрвинг Гоффман (1959) в своей книге *The Presentation of Self in Everyday Life*, которая сегодня считается классической работой по социальной психологии, использовал метафору театра для описания попыток человека представить себя миру. До известной степени весь мир – это сцена, на которой мы презентуем себя так, чтобы у зрителей сложилось именно то впечатление о нас, которое мы хотим. Часто эти представления определяются социальными нормами (правилами).

Иногда мы играем предписанные нам роли, в остальных случаях предпринимаем попытку обмануть. Агент по продажам будет оставаться вежливым и любезным даже после того, как потенциальный покупатель, на которого он потратил большое количество времени, так и не совершил покупку; врач будет сохранять уверенность в себе, даже когда у него появляются сомнения насчет болезни пациента, а покупатель, который на самом деле жаждет приобрести автомобиль, может притворяться равнодушным в надежде добиться таким образом более выгодной цены. Хотя степень мастерства может быть разной, к взрослым годам практически все развивают навыки, допускающие расхождения между подлинными внутренними мыслями и чувствами и теми, которые мы демонстрируем публично.

Доктор Каролин Саарни из Сономского государственного университета, штат Калифорния, стала ведущим исследователем в области того, когда и как дети учатся контролировать и скрывать свои эмоции (Саарни, 1979b, 1982; Саарни и фон Салиш, 1993). Она выясняла, что к 6 годам у детей складывается некоторое представление о том, какие эмоциональные проявления допустимы, и с возрастом понимание этого растет. Дети осознают, что прямое и открытое выражение эмоций сделает их уязвимей, приведет к утрате уверенности в себе, нарушит нормы приличия или заденет чувства других людей.

Саарни (1984) изучала эмоциональное притворство, давая детям разных возрастов игрушки, не подходящие для их возрастной группы, и внимательно наблюдая за их реакцией. Социально принятой реакцией на подарок является радость, истинные чувства при этом неважны. Дети в возрасте шести лет, особенно мальчики, открыто демонстрировали смятение, получив игрушку, предназначенную для младенцев. К 10–11 годам большинство детей, особенно девочек, положительно реагировали на подарок, хотя на самом деле были расстроены.

Успешный обман во многом зависит от адекватности и честности невербального поведения. Есть все основания полагать, что социальные навыки, касающиеся эмоционального притворства (игра определенной социальной роли в соответствующее время) развивает навыки обмана (Саарни, 1982).

Стили воспитания детей

Несмотря на то что нейropsychологические различия (см. главу 3) у людей могут влиять на их склонность к тому, чтобы говорить правду, не приходится сомневаться в том, что родительский и культурный факторы также определяют уровень детской лжи (Смит, 1968). Например, как родители реагировали на первую ложь ребенка? Подвергался ли он за это суровому наказанию? Или на обман не обращали внимания? А может, он получил положительную оценку? Поощрялись ли безоговорочно все детские фантазии или сурово пресекались, или родители помогали ребенку понять разницу между реальностью и вымыслом?

В результате большого количества исследований установлено, что главная причина детского обмана – попытка избежать неприятных последствий. Так Стоутамер-Лоэбер (1986) считал, что у очень строгих родителей дети извлекают большую выгоду из обмана и в результате могут установить модель лжи. Дети, получившие высокие баллы в тесте на макиавеллизм, рассматривали окружающих как потенциальных жертв обмана, были непослушными и старались манипулировать людьми. А крайняя степень макиавеллизма была связана с неприятием или разочарованием в родителях как в образцах надлежащего поведения (Тухи, 1973). Напротив, родители, которые посчитали, что правда и ложь должны объясняться детям, могли более полезно проводить с ними время и положительно повлиять на их поведение.

Сиссела Бок (1978b) предостерегала родителей от чрезмерной защиты детей от суровой правды. Она считала, что из родительской лжи ребенок усваивает, что взрослые изменяют правду, когда им это выгодно. С другой стороны, она говорит, что строгие родители, которые исключают всякий вымысел и сказки из жизни своих детей, подавляют воображение как у своих детей, так и у самих себя.

Правдиво#обманчивая социальная среда

Не менее важно в реакции родителей и окружающих на детскую ложь и вымысел то, насколько обман ребенка был разоблачен в чужих глазах. Были ли данные ребенку обещания немедленно нарушены? Часто ли родители обманывают ребенка? Например, говорят ли ему, что берут его с собой в кино, а на самом деле приводят к стоматологу? Много ли в доме секретов? Под запретом ли определенные темы, касающиеся прошлой жизни родителей? Присутствует ли лицемерие в их религиозных привычках и исполнении законов? Такие персонажи, как Санта-Клаус, преподносятся как миф или как реальность? Список бесконечен, и ни одну семью нельзя назвать до конца честной, но мы можем рассмотреть различия между разными семьями.

Одна женщина (см. главу 6), которая во взрослой жизни привыкла обманывать, еще подростком усвоила, что у ее отца (убежденного протестанта, яростного противника беспорядочных половых связей и разводов) имелась любовница, а у матери это был уже не первый брак. Кроме того, миф о Санта-Клаусе (интересный парадокс, если принять во внимание религиозные убеждения отца) искусно поддерживался все ее детство. Этот обман родителей был виртуозным: вечером они оставляли молоко и печенье для Санта-Клауса, а рождественским утром на их месте оказывались пустой стакан и крошки. В шесть лет девочка узнала от одноклассника, что Санта-Клауса не существует. Женщина до сих пор вспоминает о разводе своей матери и о мифичности Санта-Клауса как о двух самых болезненных моментах своего детства.

Хили и Хили (1915) описали два клинических случая: пациенты считали, что их патологическая ложь передалась им от их домочадцев. В первом случае заметные улучшения у пациента связали с его выходом из атмосферы лжи и обмана. Во второй пациенткой была девочка-подросток, чьего отца мать называла неисправимым лгуном. Однажды девочка пропустила процедуру. Позже мать поинтересовалась у лечащего врача, была ли дочь на приеме, и, когда ей ответили, что нет, пожалала плечами: «Я не сомневалась – я нашла в ее кошельке процедурный талон. Как мне теперь поступить? Как дать ей понять, что я знаю про талон?» Терапевт посоветовал честно признаться во всем дочери. Мать возразила: «Я никогда так не делала!»

Культура и субкультура тоже могут повлиять на поведение человека, в том числе и на его отношение ко лжи. Субкультура определяется наличием системы ценностей, норм и поведения, которые стали традиционными среди людей, объединенных определенным родом занятий, принадлежностью к одной этнической группе, социальному классу, закрытому институту или возрастной группе. Молодые люди, которые испытывают на себе давление со стороны членов своего круга и хотят быть принятыми своими ровесниками, особенно восприимчивы к установленным ценностям своей группы (субкультуры).

В одной молодежной субкультуре были установлены шесть областей интересов: неприятность, выносливость, ум, предвкушение, судьба и независимость (У. Б. Миллер и др., 1961). Ум определялся как способность легко дурачить и облапошивать окружающих, восхвалялись достоинства ловкого обмана, а доверчивость считалась постыдной. Таким образом, поощрялось обманное поведение подростков вне группы. То есть человек оказывался между противоречащими ценностями всего общества и его субкультуры. Другим примером может быть заключенный, который сталкивается с конфликтом, когда вынужден выбирать между ложью сокамерникам и обманом людей, находящихся на свободе (МакГиверн, 1982).

Значение психологических травм

Условия, в которых растут дети, бывают для них слишком сложными эмоционально, интеллектуально или физически. Тогда ребенок прибегает к примитивным механизмам защиты, чтобы с ними справиться. По одной из гипотез о причинах диссоциативного расстройства идентичности (расстройства множественной личности), диссоциация является способом справиться с душевными травмами в детстве (Кунс и Мильштейн, 1986). Исходя из этого можно предположить, что благодаря лжи можно скрывать и отрицать то, что нельзя принять; ложь подкрепляет сокрытие и отказ. Это предварительное заключение совпадает с наблюдениями Фенихеля (1954) и со статистическими данными: пациенты, страдающие от фантастичной псевдологии, часто говорят о своем непоследовательном, противоречивом и сложном детстве (см. главы 7 и 8). Изучая пациентов, выдающих себя за других людей, Гринакр отметила, что многие из них пережили конкретную трагедию в раннем детстве. А именно смерть отца.

Патологическая ложь в раннем детстве

Обман неоднократно признавался самым огорчающим родителей поведением детей (Цив, 1970). В светской прессе, особенно в журналах о воспитании, часто публикуются статьи экспертов о том, как относиться к детской лжи. Исследование, включавшее более низкие социоэкономические классы, показало, что для родителей было важнее предотвратить обман, чем агрессивное поведение своих детей (Элстон, 1980).

Итак, очевидно, что все дети врут и что ложь во многом одобряется, преподается и поощряется теми, с кем контактирует ребенок. Кроме того, несмотря на неоднозначное отношение к обману, на некоторых детей вешают ярлык вруна. Раз все дети до некоторой степени вруны, почему кого-то выделяют? Их отличает количество или качество лжи, или у этих детей другая специфическая черта? В своей обзорной статье Стоутамер-Лоэбер (1986) пришла к выводу, что детей, которых приводили в центры психического здоровья из-за нарушения поведения, учителя и родители гораздо чаще считали врунами, чем остальных. И наоборот, детей с нервными расстройствами реже называли обманщиками.

В рамках одного исследования проблемы лжи учителя оценивали своих учеников четвертых, седьмых и десятых классов по их склонности к обману (Стоутамер-Лоэбер, 1986). Ложь была наименее распространена среди старших мальчиков. (Однако не следует забывать об описанных выше аспектах социализации лжи: возможно, мальчики просто научились более искусно скрывать свой обман.) Учителя посчитали, что около 3,5 % мальчиков во всех трех возрастных группах редко или почти никогда не бывают честными. Они прибегали ко лжи в значительной степени для того, чтобы скрыть некоторые проблемы поведения: свои проступки, кражи и драки. Эта взаимосвязь у взрослых мальчиков была прочнее, чем у маленьких. Важно отметить, что в семьях обманщиков родители либо мало внимания уделяли ребенку, либо имели проблемы в отношениях, либо жили отдельно. Исследование показало, что социальный и материальный статус родителей не связан с детским обманом.

Исследователи спрашивали, была ли ложь побочным продуктом проблем поведения или основой для развития этих проблем. Другими словами, является ли ложь обязательным этапом становления вора? Имеют ли ложь и преступность общие корни? Если да, недостаточное внимание родителей может привести к недостаточной социализации, результатом которой станут антисоциальное поведение и ложь с целью избежать наказания. Дети, которым родители уделяют больше внимания, могут освоить обман, который будет более социально приемлем/менее социально агрессивен.

Ярлык *неисправимого лгуна* – это тревожный сигнал, свидетельствующий о будущих проблемах. Стоутамер-Лоэбер (1986) пришла к выводу, что *хроническая детская ложь* в значительной степени свидетельствует о развитии асоциального поведения в будущем, в том числе злоупотребления алкоголем и наркотиками и агрессивности. Не следует забывать, что, несмотря на полученные статистические данные, многие дети, прибегающие к обману, не доходят до таких тяжелых последствий. И все же при подборе материала для своей обзорной статьи Стоутамер-Лоэбер не нашла исследования, которое доказывало бы, что хроническая ложь в детстве ведет к развитию тесных личных связей в будущем.

Выводы

Ложь у маленьких детей – это нормальное явление, дети учатся обманывать параллельно с тем, как учатся говорить правду. Ложь – незаменимый аспект развития индивидуальности и осознания своей обособленности от родителей. Возможность обманывать родителей показывает детям, что мама и папа – не всезнающие и не всемогущие. Так дети избавляются от иллюзии, что у них есть вечный всемогущий защитник. Когда дети расстаются с этими иллюзиями, на них ложится определенная ответственность за заботу и защиту самих себя, то есть обеспечение развития функций своего эго и суперэго.

На процесс познания навыков лжи влияют воспитание и социальное окружение, в котором растет ребенок. На ложь влияет (позитивно или негативно) степень ответственности ребенка (награда или наказание) за свой обман. Повседневная ложь также зависит от особенностей семьи и субкультуры. Если ребенок неоднократно подвергается психологическим травмам (таким как сексуальное насилие, физическое насилие или алкоголизм родителей), то ложь может стать одним из средств борьбы со стрессом. Безусловно, такая фальшивая маска – один из главных механизмов адаптации у ребенка, который растет в семье алкоголиков.

И наконец, развитие навыков лжи в социальной ситуации – невинная ложь при социальном взаимодействии – требует более развитых навыков межличностных отношений и может расцениваться как признак изысканности и утонченности.

Постижение того, когда и как следует обманывать, а когда говорить правду, – главная задача личного развития.

Глава 5

Почему люди лгут: детерминанты обмана

Самая распространенная форма лжи – это ложь самому себе.
Ницше

В предшествующих главах мы рассмотрели многочисленные факторы, которые влияют на поведение и могут сделать человека предрасположенным к обману. Очевидно, что все люди врут. Различия заключаются лишь в частотностях, целях и масштабах лжи. В этой главе мы обратимся к разнообразным факторам, определяющим сам процесс обмана. Почему люди прибегают ко лжи, когда им выгоднее сказать правду? В таких ситуациях создается впечатление, что содержание лжи не так важно, как сам факт обмана. Мы разобрали некоторые общие аспекты мотивации и более подробно исследовали характерные факторы, определяющие причины обмана. Они могут приводить и к случайной или ситуативной лжи «обычного» человека и быть достаточными для маниакального обманного поведения, определяющего личность.

Факторы, влияющие на мотивацию обманщика

Многих проблем, которым посвящена данная глава, мы уже касались в главах, связанных с развитием личности. Если в процессе нормального развития человек не справляется с той или иной задачей, то на данном этапе становится возможна психологическая «одержимость». Поступки, отвечающие определенной ступени развития (возрасту), могут сохраняться и во взрослой жизни. Кроме того, никому не дано полностью справиться со всеми задачами развития, поэтому «нормальный» человек может возвращаться в более ранний период и применять примитивные механизмы психологической защиты во время стресса или конфликта. Эти механизмы отражают ответную реакцию – так же как попытки повлиять – на сложившуюся ситуацию, окружающую обстановку или событие. Мотивация представляет собой сложное сочетание сознательных реакций на реальные события и подсознательных факторов, отражающих скрытые конфликты. Каждый поступок обычно имеет более одного детерминанта, и поэтому одновременно могут быть задействованы сразу несколько факторов, описанных ниже.

Ложь с целью избежать наказания

Среди видов лжи, развивающихся в раннем детстве, распространены попытки избежать наказания (например, «нет, я не трогал печенье», «я не трогал брата»). Эта причина обмана сохраняется и среди взрослых (например, «офицер, я превысил всего на 2–3 мили в час», «я на заднем дворе отрабатывал свой удар в гольф, когда мою жену зарезали»).

Ложь с целью сохранить ощущение независимости

Одна из важнейших задач человеческого развития – сепарация-индивидуация – тесно связана с ложью. Обманывая родителей, дети осознают, что взрослые не могут контролировать их (детское) мышление. Позднее люди, которые резко реагируют на контроль и вмешательство в свою жизнь, могут прибегнуть ко лжи как способу поддержать ощущение собственной независимости. Примером служит обман, благодаря которому Карл Юнг уклонялся от настойчивых расспросов Зигмунда Фрейда об описанном им сне. Юнг намеренно неверно пересказывал свой сон, чтобы Фрейд не смог правильно его истолковать. Этот обман отчасти служил для того, чтобы предотвратить регресс Юнга и обеспечить его дальнейшее формирование как самостоятельного мыслителя (Винникотт, 1964).

Более известен пример молодого адвоката, который постоянно заводил интрижки на стороне. У него наблюдалась некая зависимость от этих связей. На психотерапевтических сеансах выяснилось, что его поведение определялось скорее психологическими факторами, нежели сексуальными. Он не страдал от неудержимого полового влечения и не получал особенного сексуального удовлетворения от своих внебрачных связей. Кроме того, его жена была привлекательной и подходила ему в сексуальном плане. По словам молодого человека, секс с женой приносил ему большее удовлетворение, нежели взаимоотношения с другими женщинами, с которыми он встречался тайно. Но был один важный фактор в его отношениях с женой: она напоминала ему мать, которая всегда контролировала сына и вмешивалась в его жизнь. По сути, жена тоже пыталась самостоятельно определять многие аспекты жизни супруга. Например, решала, в какую церковь ему следует ходить. Для молодого человека романы на стороне были средством вести тайную жизнь и поддерживать ощущение мужской независимости. В противовес контролю и вмешательствам со стороны жены связи мужа помогали ему перестать чувствовать себя «маленьким мальчиком». Его обман, включая неприкрытую ложь, призванную замести следы, был вызван не половым влечением, а потребностью в психологической независимости.

Ложь как акт агрессии

В нашем обществе одним из самых раздражающих факторов является осознание того, что нам солгали. Оно всегда сопряжено с ощущением, что нас недооценивают, оскорбляют и предают. Если ложь воспринимается как оскорбление, она вызывает ответную агрессивную реакцию. Один человек может обмануть другого, веря, что тот не заслуживает правды, и презирая его за неспособность раскрыть обман. Бюрстен (1972) описывал это явление как достижение чувства превосходства путем «успешного вдалбливания чего-либо» окружающим. Здесь ложь – форма вербальной агрессии или садизма.

Вице-президент одной корпорации неоднократно прибегал к обману. Он активно и решительно переманивал старших менеджеров из других компаний по всей стране в свой отдел, обещая им более широкие полномочия, более высокую заработную плату, удобное рабочее место и другие блага. Приехав, каждый новичок обнаруживал, что обещания не будут или не могли быть выполнены. Наряду с извинениями приводились хитрые и искусные объяснения. Это неизбежно вызывало недовольство нового менеджера. В невыполненных обещаниях не было никакой необходимости, они создавали куда больше проблем, чем правдивый прямой подход. Изучение детства нечестного вице-президента показало, что его отец был безответственным и не раз оставлял семью на продолжительное время. Небезосновательно было бы предположить, что выбор старших менеджеров в качестве жертв обмана объяснялся подсознательной ненавистью вице-президента к своему отцу и в то же время отождествлением себя с ним.

Ложь с целью почувствовать власть

Человеческие отношения и цивилизация зависят от разделяемых справедливых сведений. Человек, владеющий большим количеством информации (знаний), обычно обладает большей властью в контроле за обстановкой и людьми. Цель образования, по сути, есть расширение власти над окружающей средой или над своей социальной группой. Например, обучение на прокурора, без сомнения, дает власть над людьми.

Если информация связана с властью, то одним из способов влияния на чужую власть является ее ослабление путем дезинформации или сохранения собственной информации в тайне (так может происходить в гильдиях, религиозных сектах и т. д.). Это явление широко представлено в международной политике: правительства разных стран стараются поддерживать высокий уровень секретности в том, что касается вооружения, экономики и промышленных достижений. При этом широко используется дезинформация, особенно в отношении военных операций и дипломатических акций. Когда люди или группы людей перестают понимать своих соперников, их власть ослабляется. Ложь (распространение ложной информации) можно рассматривать как средство расширения собственной власти за счет ослабления чужой. Дезинформация сокращает количество альтернатив для человека, которого обманули.

Понятие осторожности – базовое, когда речь идет о власти и лжи. Бок (1978 а) отметил, что власть, которая зиждется на лжи, является эффективной только до тех пор, пока в нее верят. Едва обман раскрывается, к информации обманщика начинают относиться с подозрением. Человек, которого признали лжецом, фактически теряет власть (см. главу 3 о взаимном альтеруизме и обмане).

Предшествующее рассмотрение данной проблемы основывалось на конкретных понятиях – информации и власти. Однако эти точные принципы могут переноситься и в подсознательную сферу. Люди, ощущающие недостаток власти, нередко прибегают ко лжи как к средству расширения. Сначала они могут получить более широкий контроль над окружающей обстановкой и благодаря этому укрепить свое положение. Это укрепление будет рассматриваться как промежуточная награда, и человек продолжит использовать ложь. Другими словами, каждый раз после успешного обмана он испытывает чувство собственного превосходства и власти. Такое поведение может повторяться для достижения этого чувства даже тогда, когда для лжи не будет никаких причин.

Вульф (1949) описал случай 5-летнего мальчика. Отец постоянно находился на военной службе, и его отсутствие посеяло в сыне чувство незащищенности и уязвимости. Несмотря на экономическое благосостояние семьи, мальчик притворялся нищим, чтобы просить милостыню. Успешное мошенничество позволяло ребенку испытывать триумфальное превосходство и чувствовать власть.

Та же скрытая мотивация у пациентов с симулятивными расстройствами. Они симулируют заболевания, вводя в заблуждение всех, в том числе и врачей, и испытывают при этом чувство контроля и влияния, заодно удовлетворяя свои потребности в пище (Фельдман и Форд, 1994). Проблема пациентов-симулянтов подробно рассмотрена в главе 8.

Ложь с целью произвести впечатление

Восторг, доступный благодаря обману, – один из аспектов чувства власти, которое можно испытать благодаря лжи. Друзья одного прилежного, почти одержимого, но беспокойного и недостаточно уверенного в себе интерна решили разыграть своего товарища. Во время ночного дежурства один из друзей позвонил ему и, изменив голос, представился врачом, живущим за городом и перевозящим тяжело больного пациента в университетскую больницу. Он объяснил, что пациент страдает сердечной недостаточностью и аритмией. Далее он изложил анамнез, который включал болезнь почек, печеночную недостаточность и низкое содержание сахара в крови. С каждым новым симптомом пациента беспокойство интерна нарастало, а его лицо становилось все бледнее. Наконец заговорщики, которые тайком наблюдали за происходящим, не смогли больше сдерживать смех. Когда интерн понял, что его разыграли, то смущенно, но искренне (а может, и притворно) разделил их веселье.

Розыгрыши бывают забавными для тех, кто их устраивает, но отнюдь не веселыми для их жертв. В отличие от искреннего чистого юмора, розыгрыши часто заключают в себе скрытую агрессию и враждебность под видом шутки. Удовольствие оказывается связанным с чувством власти, мастерства и превосходства. Экман (1992) ввел словосочетание «*восторг надувательства*» для описания этого особого вида радости от удачного обмана. Бюрстен (1972) описывал схожие ощущения термином «успешное внушение». Восторг надувательства может быть как результатом невинного розыгрыша, так и компонентом более тяжелых форм обмана, таких как мошенничество, жульничество или синдром Мюнхгаузена (см. главу 8).

Ложь как средство исполнения желаний

Ложь ради исполнения желаний распространена среди детей в возрасте 4–7 лет. На этом этапе жизни, когда тестирование реальности еще недостаточно развито, дети часто не отличают действительность от своих желаний. Они создают утверждения, исключая из них начальные элементы, такие как «ах, если бы я мог...» или «я бы хотел, чтобы...». Дети могут поддаваться подсознательной вере в то, что если свои желания высказать вслух, то они исполнятся. Высказывания обычно безобидны и принадлежат стандартной модели поведения. Если родители хорошо распознают такие случаи, они могут помочь своим детям отличать действительность от иллюзий. В качестве примера приведу случай с 5-летним мальчиком, который, чтобы заслужить восхищение и любовь отца, обещал: «Папочка, когда я вырасту, я куплю тебе большой красивый самолет. А мы летом поедem в Дисней-Лэнд?» – это характерный пример детской лжи ради исполнения желаний. Обычно к ней прибегают дети из семей, чьи финансовые возможности не позволяют совершить такое путешествие. Семилетний мальчик, пытаясь завоевать восхищение окружающих и славу атлета среди сверстников (даже если его физическая сила более чем скромная), может врать друзьям, что его дядя – ведущий игрок бейсбольной лиги.

Ложь как средство исполнения желаний у детей – это нормальное явление, но при переходе во взрослую жизнь она порой обретает патологическую форму. Одна няня намеренно причиняла вред своему здоровью тем, что тайно принимала медицинские препараты для лечения рака (см. главу 8). Эта женщина родилась в малообеспеченной семье, у нее было сложное детство, но она постоянно вралa про богатого отца, который ее баловал. Она описывала, как подростком переезжала с одной выставки лошадей на другую, цепляя животных своим роскошным автомобилем с откидным верхом.

На границе между патологической и «нормальной» ложью располагаются преувеличения, к которым прибегают в повседневных беседах. К таким преувеличениям относятся цены на сейлах, которые называет агент по продажам на коктейльной вечеринке, или воспоминания и красочные описания своего атлетического мастерства в университетские годы. По мнению исследователя Хелен Дойч (1921–1982), подобные истории развивают качество человеческого мифа (см. главу 13) и, когда они повторяются, начинают походить на реальные воспоминания (см. главу 9). Давидофф (1942) обратил внимание на то, что фантастичная ложь приносит чувство удовольствия, хоть и на короткое время. Ко лжи как средству исполнения желаний часто прибегают люди, неспособные приложить достаточно усилий, чтобы осуществить свои мечты.

Ложь, поддерживающая самообман

Фенихель (1954) предположил, что ложь – это средство, помогающее человеку преодолевать подавленное состояние. Догадки Фенихеля подтвердил Маркос (1972) описанием случая из своей клинической практики. Пациентка Маркоса непрерывно обманывала своего лечащего врача во время психотерапии, отрицая свои сексуальные проблемы. Это отрицание служило ей защитным механизмом от сравнений (отождествления) с матерью, которая также страдала от сексуальной дисфункции. Ложь позволяла пациентке не признавать болезненного и нежелательного сходства с матерью.

По определению ложь должна быть сознательным процессом. Она должна заключать в себе намерение обмануть. Но соотношение влияния сознательного и бессознательного на обман самого себя и окружающих – величина непостоянная. Люди используют рационализацию для обоснования своего поведения или своей степени ответственности за определенные результаты, таким образом распознавая собственные и чужие подлинные мотивы, потребности и возможности.

Например, молодой человек утверждал, что причина, по которой ему отказали в поступлении на специальность бизнес-администрирование – антисемитизм членов приемной комиссии. В действительности его баллы и школьная успеваемость были значительно ниже, чем у студентов, обучающихся по этой программе. Но признать, что неудача стала следствием плохой успеваемости, сложнее, чем винить в этом чужие предрассудки и нетерпимость. Молодая девушка, которая чувствует себя неловко из-за своего сексуального поведения, оправдывается тем, что прошлой ночью ее захлестнули романтические чувства или она выпила слишком много шампанского. Такое объяснение позволяет ей скрыть сознательно неприемлемое желание удовлетворить свои сексуальные потребности.

Многие механизмы психологической самозащиты выполняют функции самообмана (см. главу 2). Кроме того, они могут использоваться в качестве алиби в глазах окружающих, благодаря которому человек скрывает собственные слабости и неудачи.

Ложь замещает или скрывает осознание конфликта, но по иронии судьбы она же подчеркивает конфликт через символичность содержания самой лжи. У Блюма (1983) есть клинический пример: молодой человек откладывал начало своего психоанализа под предлогом недавней потери матери, что не соответствовало действительности. Она была жива, но эта ложь стала центральным пунктом терапии: психологическая амбивалентность пациента по отношению к матери и непреодоленной психологической травме, связанной с пережитой в детстве смертью отца. Так через обман мы стараемся избавиться себя от конкретных болезненных эмоций, но через содержание обмана обнажаем перед окружающими их истинную причину.

Ложь с целью манипулировать поведением окружающих

Влияние на окружающих – самая простая для понимания мотивация. Никого не удивляет, что человек отрицает свою вину, чтобы избежать наказания. Ложь автодилера, который заканчивает распродажу, нам ясна, хотя мы ее не одобряем. Люди обманывают и искажают правду для удовлетворения собственных, а иногда и чужих потребностей и желаний.

Ложь с целью помочь другому человеку

Этическая сторона альтруистской и отеческой лжи отсылает нас к философским спорам (Бок, 1978 а). Несмотря на свою неоднозначность, забота об окружающих продолжает служить оправданием лжи в чужих глазах (и рационализацией – в своих собственных).

Голландцы и датчане лгали, что не знают о местоположении евреев, которых они у себя скрывали. Люди обычно восхищаются художественными работами своих друзей, несмотря на частные замечания об их качестве. Врачи часто врут своим пациентам и их семьям. Например, врач экстренной медицинской помощи может сказать семье погибшего, что смерть была к нему милосердна, что он умер мгновенно и ничего не почувствовал, даже если знает, что на самом деле перед смертью человек испытывал мучительную боль.

Большинство людей не желают ранить или ставить другого человека в неудобное положение. Обман или ловкая манипуляция с правдой – один из способов проявить уважение к чувствам окружающих. Однако Бок (1978) предупреждал, что оберегаться в этом случае могут и чувства самого обманщика. Если это так, то якобы альтруистская ложь, по сути, бывает самообманом.

Ложь с целью поддержать чужой самообман

Лжец может сознательно или бессознательно лгать для того, чтобы поддержать другого человека в его самообмане. Базовые компоненты лжи остаются неизменными: обманщик старается ввести в заблуждение, и ему известно, что он выдает ложную информацию. Но здесь процесс обмана облегчается за счет желания и готовности собеседника быть обманутым. Вот примеры, проясняющие эту мысль.

Жена заподозрила мужа в неверности. Ей казалось, что он утратил к ней интерес: стал ездить в командировки чаще, чем в предыдущие годы их совместной жизни, и от его одежды исходил слабый, но стойкий запах парфюма. Однажды она нашла квитанцию об оплате мотеля на двоих на время командировки в другом городе. Жена не хотела развода «из-за детей» и угрозы своей финансовой стабильности. Но она все-таки робко высказала мужу свои подозрения. Он немедленно стал все отрицать и предлагать простые объяснения: «Моя секретарша недавно поменяла парфюм», «Ну конечно, я по-прежнему люблю тебя! Просто у меня сейчас много работы». Жена поверила без лишних вопросов, и ее беспокойство немедленно исчезло. Она услышала то, что хотела, и не стремилась добиваться правды.

Заведующему отделением доложили, что один из его врачей то и дело без причин пропадал где-то в середине рабочего дня. А еще этот врач неоднократно был замечен пьяным по утрам. Заведующий, у которого не было лишних людей, очень много работы, неохотно вызвал врача в свой кабинет и повторил то, что ему рассказали о проступках своего подчиненного. Потом он выслушал с большим облегчением версию о чрезмерном использовании лосьона после бритья и приказал врачу вернуться к работе.

Американцы, уставшие от высоких налогов и ухудшающегося уровня жизни, с большим перевесом поддержали кандидата в президенты, утверждавшего, что понижение налогов станет тем двигателем, который приведет к здоровой экономике и сбалансированному бюджету.

Внимательно изучив игру блек-джек, молодой доктор пришел к выводу, что математический расчет позволит сделать правильную ставку. Однажды в казино он раскрыл незнакомцу свою систему, которая, по его мнению, была безошибочной. Незнакомец согласился, что система «блестящая с математической точки зрения», и пожелал проверить ее, поставив свои деньги. Он проследовал к столу и через час увеличил исходную сумму. После такого успеха незнакомец предложил «сорвать настоящий куш». Он обещал обеспечить призовой фонд за счет долгосрочных ставок в другом казино, но для начала ему понадобится небольшой залог для привлечения других людей к ставкам. Врач отдал ему \$1000. Незнакомец должен был вернуться через час. Но его больше не видели. Этот распространенный тип мошенничества опирался на желание врача верить в то, что он («мишень обмана») прав и его финансовое благополучие не заставит себя ждать. При других обстоятельствах в такую ложь никто бы не поверил, но в данном случае она была успешной.

Молодой человек, попавший на службу в морской флот во время войны во Вьетнаме, посещал корпус военных врачей и был направлен на консультацию к психологу из-за стресса и изменчивого поведения. Там

он объяснил врачу, что все его поступки вызваны стрессом и тем, что он расстроен призывом в военно-морской флот сразу после зачисления в медицинский университет. Молодой человек подробно описал свое желание стать врачом, свой восторг, связанный с зачислением в один из ведущих медицинских вузов, и то, как заветная мечта была разбита призывом на военную службу. Психиатр, тронутый историей, написал сочувственный отзыв в медицинском заключении. Позже главный старшина вызвал психиатра и дипломатично начал оспаривать поставленный диагноз и рекомендации. Старшина добавил, что упомянутый солдат рассказывал о сражениях во Вьетнаме (на самом деле он никогда не покидал Северо-Американский континент) и другие небылицы. После чего предположил: «Возможно, вы захотите заново оценить его, док». На повторном осмотре пациента стало ясно, что вся его история – выдумка. Солдат благодаря фантастической псевдологии сочинил историю, которая вызвала сочувствие психиатра из-за его представлений о Вьетнамской войне и неприязни к военной повинности. Второй медицинский отчет с другими рекомендациями внесли в медицинскую документацию.

Молодого морского офицера госпитализировали для лечения пептической язвы. Из-за того, что пациент не реагировал на обычное лечение, потребовалась психиатрическая консультация. Мужчина жаловался, что его «съедало изнутри». Он был офицером разведки, в чьи обязанности входило получать информацию от жителей гор Вьетнама. Неверные военные решения, основанные на неверной информации, стоили солдатам жизни. Офицер утверждал, что его отчеты регулярно переписывались, в них вносились неточные сведения, и его вынуждали их подписывать. Подобная процедура повторялась во всей цепочке командования, но существовал приказ, гласивший, что «головы покатыются с плеч», если «один человек» услышит не то, что хочет слышать. Карьера офицеров военно-морской разведки зависела от их желания предоставлять неверные данные. Их побуждали лгать для поддержания самообмана вышестоящих.

Эти примеры из клинической практики, отражающие заведомо разные ситуации, демонстрируют, что ложь (обман) – динамичный процесс. Оба человека – и тот, кто готовится солгать (лжец), и тот, кто верит в ложь, – тайно соглашаются исказить правду. Материально зависимая супруга слышит то, что хочет услышать. Семья и начальник пьющего врача вступают в соглашение с ним, отрицая настоящую проблему (очень распространенное явление в случаях злоупотребления алкоголем или наркотиками). Политики обещают своим избирателям то, во что они хотят верить. Мошенник говорит жертве то, что она желает слышать. Сочувствующий психиатр, разозленный на войну, хочет знать о несправедливости. Ни одна, ни вторая сторона не являются однозначно виновными; обман имеет двустороннее направление, это двухэлементный и динамичный процесс.

Ложь как решение социально-ролевого конфликта

Работники корпораций и члены организаций или религиозных групп могут столкнуться с тем, что на них возлагаются противоречивые ожидания и обязанности. Гровер (1993 а) наметил некоторые возможные конфликты и указал на то, что ложь и другие формы обмана могут быть средством их преодоления. Одна из ситуаций, описанных Гровером, происходит, когда требования организации (или работодателя) противоречат личной системе ценностей сотрудника. Например, его принуждают к использованию техник продаж, которые для него неприятны или неэтичны. Один из выходов – исполнять свои обязанности так, как велит совесть, но при этом обманывать начальников относительно способов «раскрутки» покупателя на покупку.

Давление со стороны организации, которое возникает, когда на сотрудника налагаются более широкие и сложные обязанности, тоже связано с более высоким уровнем лжи. Секретарь доложит, что задание выполнено, даже если оно выходило за рамки его профессиональных навыков; менеджер по проектам отчитается, что работа завершена, даже если это не так. Сотрудники, которые отчитываются не перед одним начальником, склонны прибегать к обману как средству решать конфликты, связанные с подчинением разным руководителям. Гровер и Уи (1994) выяснили, что корыстный интерес взаимодействует с социально-ролевым конфликтом, повышая при этом вероятность того, что человек решится на обман.

У специалистов личные профессиональные ценности могут вступать в конфликт с ожиданиями их нанимателей. Например, врач, устроившийся в частное медицинское учреждение (прибыль которого зависит от количества *не* предоставленных медицинских услуг), может лгать относительно серьезности симптомов пациента, чтобы получить одобрение того, что является, по его мнению, правильным лечением. Гровер (1993b) пришел к закономерному выводу: работники, преданные своей профессии, составляют более точные отчеты, если они предназначены для их коллег, а не людей другой профессии. Работники, преданные своей организации, готовят более точные отчеты для сотрудников той же организации, чем для кого-либо за ее пределами. Гровер отмечает, что ложь может считаться этичной при тех обстоятельствах, когда она служит для поддержания профессионального имиджа организации.

Те же замечания верны по отношению к поведению человека в обществе (в широком смысле). Каждый из нас играет множество ролей, которые иногда противоречат друг другу. Это делает обман – как окружающих, так и самого себя – одним из возможных способов решения конфликтов.

Ложь с целью испытать чувство собственной важности

Люди с низким чувством собственного достоинства часто переживают неудачи или страдают от комплекса неполноценности, потому что их возможности представляются им недостаточными. По терминологии Хайнца Кохута, человек испытывает давление *грандиозного эго*, которое позволяет ему добиться значительных успехов. Неудачная попытка (при этом человек вполне может считаться успешным по привычным меркам) приводит к потере уверенности в себе и чувству вины. Стараясь вернуть самоуважение, люди уклоняются от прямых ответов, сокращая зазор между реальностью и грандиозными планами. Это явление наблюдается в повседневных социальных взаимоотношениях, когда якобы обычные люди приукрашивают правду, преувеличивают свою значимость, чтобы казаться более успешными и внушать уважение. Вот несколько примеров, иллюстрирующих то, как ложь позволяет сохранить самоуважение:

Работник, чьи профессиональные успехи не соответствовали собственным амбициям, предавался воспоминаниям в кругу друзей и родных об университетских годах, когда он был местной звездой футбола. На самом деле ему редко удавалось покидать скамейку запасных.

Застенчивый и сохранивший невинность студент хвалился сексуальными победами перед сокурсниками.

Недавно назначенный заведующий кафедрой в одном медицинском вузе, выступая в другом городе, хвастался своими достижениями, связанными с привлечением на кафедру большого количества новых преподавателей (их имен он не называл), значительно преувеличивая реальные цифры. Хотя он и без того был успешным руководителем, но потребность в выдающихся результатах была вызвана тем, что он сравнивал себя со своим еще более преуспевшим и отличившимся братом.

Ложь с целью ощутить самоидентичность

Как и ложь ради исполнения желания, ложь ради сохранения самоуважения приносит лишь временное удовлетворение. Ложь должна повторяться, чтобы в нее легче верили. Иногда она превращается в личный миф и часть личных воспоминаний. Например, «воспоминания» о военных сражениях, рассказанные кандидатом в президенты Петом Робертсоном, не подтверждались его военным послужным списком (Эдвардс, 1987). При таком обмане возникает риск разоблачения. От травмы, нанесенной самолюбию, могло бы вновь пострадать самоуважение и мог быть причинен непоправимый вред международным отношениям.

Еще один распространенный и патологический тип лжи – обман, на который идут самозванцы (см. главу 8). Они примеряют на себя разнообразные роли, даже роль практикующего врача, и вживаются в нее на продолжительное время. Есть гипотеза, что люди идут на такой обман, чтобы почувствовать собственную значимость и уверенность в себе (Гринакр, 1958a,b). А Дойч (1955) считала, что самозванцы стремятся стереть различия между преувеличенным идеальным эго (грандиозным эго) и обесцененной, низшей, страдающей от комплекса вины частью своего эго (ощущением своего эго), и что они ведут себя так, словно идеальное эго полностью соответствует самовосприятию, и ждут, что окружающие будут воспринимать их именно так. Другими словами, вера в обман успокаивает самозванца и упраздняет внутренний конфликт. Он старается обмануть самого себя, доказывая, что его жизнь – не ложь.

Выводы

Анализ причин, по которым люди идут на обман, позволяет сделать некоторые выводы:

1. Люди лгут по очевидным внешним причинам, когда ложь защищает или выгодна. Такая ложь бывает полезна самому человеку или его социальной сети.

2. Человек идет на ложь (на обман), чтобы укрепить чувство собственного достоинства. Это явление тесно связано с попыткой самообмана, который управляется в первую очередь механизмами психологической самозащиты.

3. Люди обманывают, чтобы получить временное удовлетворение (ложь с целью исполнения желаний).

4. Ложь, независимо от своего содержания, может поддерживать чувство независимости и позволять человеку обособляться от потенциальных социальных ролей.

5. Ложь служит для нападков на окружающих, отражая сознательные или подсознательные садистские импульсы.

6. Сам процесс обмана, в том числе с целью произвести впечатление, создает ощущение власти и превосходства. Окружающие при этом вызывают презрение из-за неспособности раскрыть обман.

7. Ложь часто подразумевает взаимовыгодные отношения двух сторон. Собеседник может облегчить лжецу процесс обмана, чтобы поддерживать свой самообман.

Выводы во многом повторяют одну мысль. Мы обманываем себя и окружающих, чтобы сохранить уважение к себе, чувство власти и индивидуальности. Мы побуждаем лгать нам, чтобы поддержать свой самообман. Повторяя идеи Ницше, можно сказать, что самая распространенная ложь – это ложь, в которой мы убеждаем самих себя.

Все обманывают в той или иной степени, по разным причинам, приведенным выше, но у некоторых потребность в обмане намного острее. В трех последующих главах мы опишем наиболее распространенные формы лжи. Во многих отношениях патологическая ложь находится в континууме с обычной ложью. Они включают одни и те же компоненты, но в разном объеме.

Глава 6

Стили обмана: роль личности

В своих драматичных, приковывающих внимание «театральных» поступках она доходила даже до обмана, чтобы добиться своего. Привлечение к себе внимания было для Скарлетт образом жизни, и если ей требовалось преувеличивать, играть или даже лгать – все это было только инструментом, которым она пользовалась профессионально.

Уэллс о Скарлетт О'Хара (1976)

Разные люди используют разные виды лжи в разных жизненных ситуациях. Это простое утверждение кажется банальным. Каждый по-своему обходится с «правдой». Под этим подразумевается не только ложь в общении, но и характерные способы самообмана. Индивидуальность играет важную роль в определении способов обмана и самообмана, и наоборот, стиль обмана – это один из аспектов личности.

Личность и ложь

Личность — это термин, используемый для описания человеческих привычек и модели поведения, которые характеризуют его восприятие жизни. Эти модели включают механизмы психологического преодоления (копинговые стратегии), отношения с окружающими, систему моральных ценностей и эмоциональные реакции (Фуллер и ЛеРой, 1993). Разные формы стресса требуют разных механизмов психологического преодоления. Многие развивают широкий спектр интрапсихических и межличностных техник, чтобы преодолевать стрессовые ситуации в повседневной жизни. Но, даже несмотря на это, большинство людей обладают такими характерными только им манерами и стилями, что мы можем описать их как уникальных личностей.

ЛЮДИ СО СТЕРЕОТИПНОЙ МОДЕЛЬЮ ПОВЕДЕНИЯ И
НЕИЗМЕННЫМИ МЕХАНИЗМАМИ ПРЕОДОЛЕНИЯ, КОТОРЫЕ ОНИ
ИСПОЛЬЗУЮТ НЕЗАВИСИМО ОТ ФОРМЫ СТРЕССА, КАК ПРАВИЛО,
СТРАДАЮТ РАССТРОЙСТВАМИ ЛИЧНОСТИ.

Из-за неизменности механизмов реакции на разные формы стресса часто оказываются неуместны. Больные с таким диагнозом обычно считают, что во всех их жизненных проблемах виноваты окружающие или обстоятельства, но не они сами. Расстройства личности составляют одну диагностическую категорию в DSM – IV (Американская психиатрическая ассоциация, 1994). В данном руководстве по диагностике психических расстройств выделяют характерные критерии для 10 различных форм подобных нарушений.

Мы выделили пять видов расстройств личности, которые часто связаны с ложью (Форд и др., 1988). Мы не настаивали, что ложь не характерна для других их видов. Более того, мы не могли определить обман как ведущий критерий этих пяти расстройств. До известной степени мы можем пользоваться этими категориями для определения пяти особых видов лжецов.

Антисоциальные, гистрионические, нарциссические и пограничные личностные расстройства попадают под категории кластера В в DSM – IV. Эти формы расстройств объединяет ряд общих черт, и многие психиатры рассматривают их как виды одного расстройства. Различия между данными формами определяются внешними проявлениями, в то время как внутренние структуры схожи (Кернберг, 1975). Обсессивно-компульсивное расстройство личности, пятое из приведенных ниже расстройств, находится в кластере С, куда вошли также расстройство избегания и зависимое расстройство.

Каждый из пяти видов личности, описанный в данной главе, довольно распространен, и читателю будет несложно узнать их в повседневной жизни. Но следует помнить, что совпадение одного или двух симптомов — еще не основание для диагностирования личностного расстройства. У многих обнаруживаются симптомы расстройства, но диагноз можно поставить только исходя из устойчивой, неизменной на протяжении всей жизни модели поведения. Кроме того, хотя в руководстве данные расстройства попадают под разные категории, в реальной жизни границы между ними очень зыбкие.

Антисоциальное расстройство личности

«Он покорит вас своим обаянием, и вы даже не заметите, как он крадет ваш бумажник». Так отзывались о Билли Джо уже в младших классах, когда мальчику было всего 11 лет.

Позже, когда ему уже исполнилось 29, Сара убедилась, что эта характеристика буквально соответствует действительности. Она увидела его на кассе в местном супермаркете. Билли Джо был очень красив в нелепой одежде, несмотря на неправильные черты лица. Под расстегнутой рубашкой виднелась золотая цепочка, а в руках – Библия (притворная увлеченность помогала ему продавать машины в маленьком южном городке). Общительный, дружелюбный, самоуверенный. Когда он спросил у Сары номер телефона, она – сама того не ожидая – продиктовала его. Билли отличался от мужчин, которые ее обычно привлекали. Она продолжала удивляться себе и после объясняла это тем, что «впервые по-настоящему влюбилась» и «училась быть менее скованной». Друзья отмечали, что Сара «расцветает», что она уже не робкая 35-летняя школьная учительница.

За короткое время Билли Джо и оплот баптистской воскресной школы начали жить вместе. Сару смущала не только моральная сторона, но и отсутствие информации о своем новом партнере. Когда она спрашивала о прошлом и семье, Билли отшучивался. Несмотря на это, было очевидно, что он «обожал» ее как ни один другой мужчина, и это воодушевляло. Он пристрастился к алкоголю, но Сара была уверена, что с этим справится благодаря своему священнику, после того как они поженятся.

Билли Джо сделал предложение еще в начале их романа, но откладывал свадьбу из-за необходимости уладить финансовые дела. У него была «новая работа» – местный дилер «Шевроле», где он продавал автомобили. Билли желал «должным образом обеспечивать» свою жену после брака. А пока занимал деньги у Сары, которая охотно ему помогала.

Проходили месяцы, придумывались все новые предлоги отложить помолвку, а Сара все настойчивее просила назначить день свадьбы. Наконец Билли Джо «признался», что он уже успел связать себя узами брака в Калифорнии и еще не развелся официально. Надо заплатить адвокату и уладить некоторые формальности, прежде чем будет принято окончательное решение о расторжении брака. Плачущая, убитая горем Сара дала Билли Джо \$2500 на поездку в Калифорнию, чтобы разобраться с семейным положением. Он пообещал вернуться через две недели, но больше от него не было никаких вестей.

Через несколько месяцев, когда печаль поутихла, задетая гордость привела Сару к шефу полиции. Тот, в свою очередь, проверил Билли Джо по базе данных и сообщил Саре, что он получил тюремный срок за незаконное проникновение со взломом. Вдобавок в некоторых штатах были выписаны ордера на его арест: неоплаченные штрафы за нарушение правил дорожного движения.

Билли Джо был младшим из троих детей, рожденных в южном городке в семье продавца подержанных автомобилей, который работал неполный рабочий день, зато полный день был дамским угодником и злоупотреблял алкоголем. Мать Билли Джо содержала детей на зарплату

работницы швейной фабрики. В свободное время она была занята своими обязанностями в местной фундаменталистской церкви. Билли Джо стал мелким воришкой и крал вещи из магазинов уже в начальной школе. Он обнаружил, что может смотреть человеку прямо в глаза, говорить «сэр» или «мадам» и при этом стащить практически все что угодно. Однажды его чуть не задержали, когда он разбил соседское окно. Но он обвинил в этом другого ребенка (которого наказали за этот проступок) и потом хвастался перед друзьями своей находчивостью.

Билли Джо был сообразительным, у него хорошо был подвешен язык, и ему удалось окончить университет, невзирая на низкие баллы и отчисления за неподобающее поведение. Он призывался на военную службу и неоднократно вступал в конфликты с начальством, а после нескольких краткосрочных самоволок был отправлен в отставку как «негодный для прохождения воинской службы».

Психиатр поставил бы Билли Джо диагноз «антисоциальное расстройство личности». На протяжении всей жизни Билли Джо обманывал, не уважал чужие права, был нестабилен на работе и в своих отношениях с окружающими и неоднократно нарушал закон.

Людей с антисоциальным расстройством личности (известным ранее как конституциональная психопатия или социопатия) отличает отсутствие раскаяния за свои проступки. Их обвиняют в том, что у них «рак совести» или «разложение суперэго». Успешными лжецами они становятся благодаря тому, что их совершенно не заботит собственное поведение. В детстве Билли Джо мог врать взрослым прямо в глаза, и ему верили. Когда другого ребенка наказали из-за его лжи, он не только не почувствовал за собой никакой вины, но еще и гордился своей находчивостью. Позже он легко скрывал от Сары прошлое и намерения относительно свадьбы. То, как влияла эта ложь на окружающих в эмоциональном и материальном плане, его ничуть не тревожило, пока это не наносило ему никакого прямого вреда.

Патологическая ложь, обман и манипуляция – ядро клинических симптомов, характеризующих антисоциальное личностное расстройство (Хэа и др., 1989; Роджерс и др., 1992). Мастерство людей, страдающих социопатией в сфере обмана, мошенничества и убедительной лжи описано в классической работе *The Mask of Sanity* Харви Клекли (1976) и в работах его последователей (Хэа, 1986). Антисоциальная личность часто испытывает трудности в отношениях с начальством и властью (например, военной, судебной) из-за нетерпимости к неудачам и промедления в получении удовлетворения. Они, как маленькие дети, хотят всегда получать то, чего хотят и когда хотят. У них есть два внутренних механизма самоконтроля и сдерживания, и они никогда не учатся на собственных ошибках. Из социопата получается мелкий преступник, мошенник или серийный убийца (Хэа и др., 1989). Многие люди, страдающие антисоциальным расстройством личности, злоупотребляют алкоголем и наркотиками (Кадорет, 1986). Но не все наркоманы страдают антисоциальным расстройством. Всепроникающая ложь, устойчивый симптом, сопровождающий антисоциальное расстройство, – это всего лишь один из методов, которым овладели эти люди, чтобы добиваться своего.

Гарри (1992 а, 1992b) изучал случаи лжи у заключенных. Неудивительно, что большая часть их страдала социопатией, а из этих социопатов у многих засвидетельствована патологическая ложь. Заключенные, входящие в последнюю группу, продолжали обвинять других людей в своих преступлениях или придумывать явно не обоснованные рационализации, оправдывающие их поступки и оспаривающие справедливость заключения под стражу. Очевидно, что преступники не учились на собственных ошибках, но зато были специалистами в обмане окружающих – и самих себя – относительно своих поступков и их последствий.

Соотношение мужчин к женщинам составляет примерно четыре к одному. Антисоциальное личностное расстройство более характерно для обитателей городских окраин, чем для жителей маленьких городков, и для городского населения, чем для жителей пригородных поселений (Кадорет, 1986). Некоторые исследователи считают истерию (смотри ниже) женским вариантом антисоциального расстройства (Гузе и др., 1971).

**ЛЮДИ, СТРАДАЮЩИЕ АНТИСОЦИАЛЬНЫМ ЛИЧНОСТНЫМ
РАССТРОЙСТВОМ, СОСТАВЛЯЮТ 2–3 % ВСЕГО НАСЕЛЕНИЯ. В
ОСНОВНОМ ЭТО МУЖЧИНЫ.**

Считается, что социопатию вызывает взаимодействие биологических факторов и внешних условий (Кадорет и др., 1990). Влияние генетики неоднократно продемонстрировано на примерах приемных детей. У детей социопатов, даже если их усыновили и воспитывали люди, этим не страдающие, велика вероятность унаследовать расстройство. Среди внешних факторов, способных значительно повлиять на возникновение социопатии, – воспитание в неблагополучной и нестабильной семье, в которой не уважают социальные ценности или члены которой страдают алкоголизмом.

Когда утверждают, что генетические причины провоцируют девиантное поведение, закономерно рождается вопрос об их происхождении. Почему в процессе эволюции, когда «выживает сильнейший», признак или набор признаков, не способствующих адаптации, сохраняется у представителей сотен поколений, а не изживает себя в ходе дифференциального воспроизведения? Можно объяснить это тем, что антисоциальное поведение является адаптивным: «Преступники платят!» (см. главу 13). Другое предположение связано с тем, что антисоциальное поведение было адаптивным на протяжении доцивилизационного этапа эволюции человека и сейчас перед нами атавизмы признаков, позволявших людям выживать тысячи лет назад.

Гипотезой, объясняющей живучесть антисоциальных черт личности, является и включение обмана в теорию родительского вклада. Родительский вклад – это понятие, введенное Робертом Триверсом (1985) в Калифорнийском университете Санта-Крус. Триверс считал, что у особей, заботящихся о потомстве, больший процент потомства достигает зрелого возраста (и становится репродуктивным), чем у тех особей, которые вкладывают в него меньше сил. Тем не менее если у неусердных родителей потомство значительно многочисленнее, то абсолютное количество молодых особей, достигших репродуктивного возраста, превышает тот же показатель у усердных (например, 60 % от пятерых превышает 80 % от троих). То есть, хотя зрелости достигнет большая часть потомства особей, вкладывающих много сил в заботу о нем, у неприлежных родителей потомство изначально может превосходить их количественно, поэтому их признаки не утрачиваются. Обе репродуктивные стратегии (маленький вклад и большой вклад) бывают адаптивными в разные периоды человеческой истории.

Но как связана эта теория с обманом? Две базовые черты антисоциальной личности – ложь и беспорядочность сексуальных связей. В третьей главе, где анализируются примеры обмана у низших животных, мы отметили, что обман (ложь) нередко становится средством повысить шансы на сексуальные отношения. Схожие замечания звучат в адрес людей с антисоциальным расстройством личности, таких как Билли Джо (Клекли, 1976; Хэа, 1986). Эти два признака дополняют друг друга, компенсируя высокими репродуктивными возможностями недостаточный родительский вклад.

Дисфункция в языке также рассматривалась как биологический фактор, связывающий обман с антисоциальным расстройством личности. В своем исследовании Хэа и его коллеги (1989) указали на то, что для речи социопатов не характерны фактические и эмоциональные компоненты. Для социопатов слова не имеют той эмоциональной окраски, которую воспринимают остальные. Это приводит к более свободному использованию языка, «для психопата

ложь лишь вопрос перестановки слов». Недостаток эмоциональных коннотаций в отдельных словах и языке в целом ведет к отсутствию сочувствия к окружающим, которые воспринимаются лишь как объект манипуляции. Обман – это прерогатива/основное средство манипуляции.

Сама нервная система социопата отличается от нервной системы здорового человека. У социопатов снижена способность к развитию условных нервных рефлексов (таких, как потоотделение, учащенное сердцебиение и мышечное напряжение), отвечающих на внешние раздражители (Ликкен, 1957; Патрик, 1994). Поэтому социопаты проявляют меньше страха в опасных ситуациях, у них могут отсутствовать реакции на внутренние раздражители, такие как чувство вины. Не исключено, что именно отсутствие неприятных реакций организма в ответ на раздражители позволяет этим людям не учиться на собственных ошибках и лгать столь убедительно. Ведь ложь для них не сопряжена с чувством вины, меньше реакций организма могут выдать обман («герметичность», см. главу 10). Из-за снижения физических реакций им проще обмануть детектор лжи (полиграф).

Другая отличительная черта людей с антисоциальным расстройством личности – значительное увеличение объема дисфункции лобной доли головного мозга и другие формы когнитивных ухудшений по сравнению со здоровыми людьми (Берджесс, 1992; Горенштейн, 1982). Эти открытия рассмотрены в главе 3.

Гистрионическое расстройство личности

– Ты не забыла вернуть фильмы? – спросил Рик.

– Конечно, нет, дорогой. – Синди искусно лгала и приукрашивала свою историю. – Знал бы ты, каких нервов мне это стоило! Простояла в очереди целых 10 минут!

– Хорошо, ненавижу оплачивать штрафы за просрочку.

Когда же Рик пошел забрать свой свитер из машины Синди, видеокассеты валялись на переднем сиденье. Он в бешенстве вернулся в дом, крича, что ему надоело быть вечно обманутым. Потом он в деталях припомнил ситуацию недельной давности, когда она клялась, что на ее счету полно денег и их с лихвой хватит, чтобы оплатить только что купленное платье, а через неделю выпрашивала у него деньги на оплату возвращенного чека.

Как обычно, Синди раскаивалась. Она плакала и уверяла, что всего лишь старалась огородить его от незначительных проблем. Она же собиралась вернуть кассеты, но просто забыла о них. Она опустит их в ящик еще до открытия магазина. А новое платье купила лишь потому, что знала: Рик оно бы понравилось. Чтобы доказать свои чувства к Рiku, Синди сделалась очень нежной и стала инициатором страстных любовных ласк. Как всегда, Рик простил ее.

На момент ссоры Рик и Синди были женаты 9 месяцев. Их брак был чередой взлетов и падений с ожесточенными спорами (часто из-за обманов Синди и ее беспечности в финансовых делах) и столь же бурными примирениями. Их первая крупная ссора произошла вскоре после свадьбы, когда Рик узнал, что Синди «забыла» сообщить ему, что ее долг по кредитным картам составляет несколько тысяч долларов, и все планирование бюджета для Рика стало бессмысленным. Синди часто тратила деньги на свои капризы, а потом скрывала свои покупки и признавалась в них Рiku, только когда он пребывал в прекрасном расположении духа. Из-за этих поступков Рик делался все более подозрительным и начал по-разному проверять ее.

Синди работала администратором в крупной компании, и ей следовало одеваться привлекательно, этим фактом она любила оправдывать свои обновления. И с Риком, бухгалтером, она познакомилась, когда он приехал в компанию для проведения ежегодного аудита. Синди удалось расположить его к себе благодаря своей привлекательности, живой улыбке и хорошему настроению. Она была противоположностью серьезной девушке, с которой он встречался раньше; она добавила в его жизнь красок. Сама Синди оценила в нем надежность и стабильность, которой не хватало ее прежним ветреным ухажерам.

Синди была младшей из троих детей в семье офицера морской пехоты, которого часто не было дома. Она романтизировала образ отца, он представлялся ей героем, спасающим страну. Отец очень нежно относился к Синди, которая была его любимым ребенком, и баловал ее дорогими подарками из других стран. Синди верила, что отец предпочитал ее их черствой матери, которая беспрестанно жаловалась, что муж много пьет. За период своего взросления Синди пережила две психологические травмы.

Она пылко верила в Санта-Клауса (веру поддерживали родители и старшие дети), и ее опустошило откровение одноклассников о том, что это всего лишь миф. И еще подростком из родительской ссоры она узнала, что ее мать раньше уже была замужем (семейная тайна), а у отца была связь на стороне. Вскоре после этого Синди начала вести беспорядочную половую жизнь, забеременела и сделала аборт. Ее сексуальное поведение сильно беспокоило родителей, набожных протестантов, которые не понимали, почему Синди не следовала церковным доктринам.

Синди была средней ученицей, школьные оценки не соответствовали ее способностям. Она скучала и непрерывно сменяла одни интересы другими. Так как учеба ее не занимала, Синди бросила колледж после первого семестра и стала секретарем. Но и это быстро ей наскучило. Тогда она перешла на менее оплачиваемую работу администратора, потому что предпочитала встречаться с людьми, особенно мужчинами, приезжавшими в компанию. Когда Синди познакомилась с Риком, она рассказывала ему о своей семье, детстве и учебе в колледже в «типично американском» духе. Она врала, что окончила колледж и что в университетские годы занималась черлидингом³. Самые неприятные обстоятельства ее жизни изменялись до неузнаваемости и переплетались с искусными выдумками.

Развод с Риком был неизбежным, и теперь Синди «обрабатывает» своего третьего мужа, но и этот брак неустойчивый. Она искренне не понимает, что так разозлило Рика, и почему он не желает иметь с ней ничего общего. Рик подал на развод, когда узнал о покупках, совершенных супругой (упорно их отрицавшей), которые практически обрекли семью на банкротство. Подавленная Синди искала помощи у психотерапевтов, но оставила свои попытки после нескольких приемов. Она жаловалась, что каждый раз чувствовала себя только хуже и не замечала никаких улучшений, потому что врачи заставляли ее вспоминать о том, что она так старалась забыть.

Как и у Билли Джо, ложь Синди была убедительной. Она детально продумывала свою ложь, чтобы представить ее более достоверной. Она обманывала даже по мелочам, и ее никогда особо не мучило чувство вины. Наоборот, она прибегала к рационализации и убеждала себя, что врала людям, только чтобы уберечь их от огорчения. Сама она быстро забывала все, что было неприятно, и удивлялась, почему остальные так злятся на нее за добрые намерения. Она так часто преувеличивала достоинства людей (обычно неискренне), что фальшь стала ее второй натурой, но она никогда не отдавала себе в этом отчета.

Синди хотела нравиться людям и немного по-детски старалась избегать неприятностей и ответственности. Она была склонна смотреть на вещи эмоционально и не могла думать о точных данных (таких, как ее текущий банковский счет).

Синди можно назвать пациентом с гистрионическим расстройством личности. Устаревший, но все еще широко используемый термин для этого «истерия». Истерия – слово, относящееся к эпохе Античности, которым обозначались разнообразные психиатрические явления, такие как личностный стиль, необъяснимые, с точки зрения медицины, физические симптомы и психоаналитический конструкт (Чодоф и Лионс). Здесь под истерией понимается личностный стиль, и термин практически синонимичен термину «гистрионическое расстройство». Истерию можно описать как континуум. Один полюс представляют относительно здоровые люди с истерическими чертами характера, они могут быть довольно рез-

³ Черлидинг – вид спорта с элементами шоу. – Прим. ред.

кими и применять репрессию (или вытеснение информации из сознания в подсознание). На противоположном полюсе люди с ярко выраженными симптомами гистрионического личностного расстройства (см. ниже). (Более подробно эту проблему рассматривают в своих работах Чодоф, 1974; Иссер и Лессер, 1965; и Кернберг, 1985, 1985 а.)

Два-три последних десятилетия тянутся споры о причинах гистрионических (истерических) черт личности. Психоаналитики традиционно рассматривали черты истерии как результат неразрешенных психологических проблем, связанных с эдиповым комплексом в период взросления. Например, девочка может так и не преодолеть соперничество с матерью, и из-за этого ей не удастся идентифицировать себя с ней и развить твердую женскую самоидентичность. Самый распространенный психологический механизм, которым пользуются люди с гистрионическим расстройством личности, – это репрессия (вытеснение), а также замещение, диссоциация и импульсивное поведение. При более сильном расстройстве «расщепление» становится ведущим механизмом психологического преодоления (Кернберг, 1985 а).

В отличие от психоаналитиков, психиатры, придающие большее значение биологии, считают, что черты истерического расстройства личности определяются в большей степени наследственными факторами и тесно связаны с антисоциальным расстройством. Генетические исследования показали, что в семьях, где сыновья страдают антисоциальным расстройством, дочери склонны страдать истерическим. На основе этого выдвинуто предположение, что оба расстройства объединяет общая этиология, но симптоматика зависит от пола и культурных предпосылок (Гузе и др., 1971).

Какая бы теория ни представлялась нам более точной (в настоящее время преобладает биологическая точка зрения), нет сомнений в том, что, как и в случае с антисоциальным расстройством, проблемы, связанные с обманом и сексуальным поведением, есть и у людей с истерическим расстройством личности. Наиболее полное описание дают психоаналитики, тесно работавшие с этими людьми в психотерапии. Доктор Марк Холлендер (1971), выдающийся психиатр, один из ведущих исследователей истерии, считал, что такие пациенты наиболее склонны к обману, когда ищут внимания или боятся получить отказ. Он утверждал, что для женщин с гистрионическим расстройством граница между желаемым и действительным очень зыбкая. Они внушаемы и доверчивы, и «эмоциональная истина» (раз я так чувствую, значит, так и есть) часто преобладает над фактами и логикой. Холлендер также обращал внимание на то, что эти пациентки очень эгоцентричны, всегда ищут развлечений и весьма требовательны. Они нетерпимы к разочарованиям.

Они любят использовать свою сексуальность для манипуляции мужчинами. Цитата: «Раннее вступление в брак и большой процент разводов – разные проявления одной модели поведения. К ним также относятся многочисленные добрые и внебрачные связи».

**ПАЦИЕНТКИ С ГИСТРИОНИЧЕСКИМ РАССТРОЙСТВОМ
ЛИЧНОСТИ ВСЕГДА ПОРАЗИТЕЛЬНО ОБОЛЬСТИТЕЛЬНЫ В
ОТНОШЕНИЯХ С МУЖЧИНАМИ, НЕСМОТЯ НА ТО ЧТО ЧАСТО
СТРАДАЮТ СЕКСУАЛЬНОЙ ДИСФУНКЦИЕЙ.**

Сеймур Халлек, другой выдающийся психиатр, тоже изучал истерию, и его феноменологические описания признаков истерического личностного расстройства схожи с описаниями социопатии. Женщина, страдающая истерическим расстройством личности, имеет свои требования, капризы и часто идет на обман – все это следует рассматривать как намеренные действия, призванные создать такие межличностные отношения, при которых она сможет манипулировать чужими реакциями, поддерживающими интерес и чувства к ней (Халлек, 1967, с. 750). Халлек специфицировал обман женщин, страдающих гистрионическим расстройством, в их отношениях с окружающими и с терапевтами, у которых они проходят

курс лечения. Он обнаружил тесную связь с антисоциальным поведением: разоблаченные преступницы среди таких женщин, лишаясь возможности демонстрировать антисоциальное поведение, сразу прибегают к истерикам как адаптивному механизму. Такое поведение характеризуется требовательностью, зависимым положением, припадками, обманом и повышенным интересом к сексуальной сфере.

В своих описаниях поведения женщин, страдающих истерическим личностным расстройством, на психиатрическом интервью Мак Кинон и Мичелс (1971) говорили о драматизации и преувеличении, переходящих в очевидный вымысел (выдумки). Авторы отмечали, что «пациентки преувеличивают, чтобы драматизировать свою позицию, и они не стремятся твердо придерживаться правды там, где ее искажение эффектнее завершит эту драму». Они могут одеваться провокационно и намеренно привлекать к себе внимание. Этот признак можно рассматривать с точки зрения общей биологии как использование «соблазнения» для привлечения сексуальных партнеров (см. главу 3).

Пациентки с гистрионическим личностным расстройством часто привлекательны внешне. Они всегда стремятся обратить на себя внимание одеждой и яркой изысканностью. Они скорее эмоциональны, нежели интеллектуальны, и по-детски ждут от окружающих заботы. Они патетично и неопределенно рассказывают о себе, своей истории болезни, сосредотачиваясь на производимом эффекте, а не точности и правдивости. Например, вместо того чтобы просто констатировать, что ей удалили аппендицит, Синди принялась бы взволнованно живописать, как ее спасли за считанные секунды до разрыва аппендикита.

Истерия рассматривается как сугубо женское заболевание, но им страдают отнюдь не только женщины. Она встречается у многих представителей сильного пола. Мужчины, склонные к гистрионическому расстройству, также могут демонстрировать антисоциальное поведение, и поэтому их будут относить к людям, страдающим антисоциальным расстройством. Как уже отмечалось выше, между антисоциальным и гистрионическим расстройствами существует тесная связь, и симптомы во многом зависят от половой принадлежности.

Люди с гистрионическим расстройством отличаются искусной ложью, но они уходят от прямого ответа не от злых намерений, в отличие от людей с антисоциальным расстройством. Чаще они пользуются этим для достижения драматического эффекта, для того чтобы избежать ссор или понравиться (заискивающая ложь). Но все равно их обман в итоге приводит к негативным последствиям. Поверхностность, свойственная им, недостаток истинных чувств под бурей внешних эмоций, и злость, вызываемая в окружающих постоянным обманом (даже по мелочам), заставляют отворачиваться от них и делают близкие отношения сложными, если вообще возможными.

Люди, страдающие истерией, особенно искусны в самообмане. Они исключают неприятные мысли (и факты) из своего сознания посредством репрессии (вытеснения) и скрывают свою реальную жизнь и свои поступки от самих себя благодаря диссоциации, замещению и мысленному представлению.

Пограничное расстройство личности

– Что значит ты не беременна?! – кричал Боб Барбаре.

– Ну, я думала, что беременна. Возможно, у меня выкидыш, – отвечала раскаивающаяся, но дерзкая Барбара.

Это произошло через три недели после свадьбы, Барбаре не удалось скрыть от Боба тот факт, что у нее нормальный менструационный цикл. В прошлом месяце ей удалось избежать ссоры и даже имитировать ежедневную тошноту и слабость. За шесть недель до этого в ходе одного из их многочисленных скандалов Боб заявил, что им пора заканчивать отношения. В ответ на это Барбара слезно «призналась», что беременна, и убеждала, что именно из-за любви к Бобу сохранит ребенка независимо от его желаний. Переполненный чувством вины и обязательств, Боб сделал ей предложение. За ним последовал ураган планов относительно скромной формальной свадьбы.

На момент вступления в брак Барбаре было 29 лет, она прекрасно помнила о своем возрасте и той легкости, с которой она стала набирать вес. Все ее отношения с мужчинами развивались одинаково. Они всегда начинались с пылкого увлечения со стороны Барбары. В каждом новом мужчине она видела того, кто будет любить и поддерживать ее. Потихоньку ее запросы увеличивались, пока не начинали встречать сопротивление со стороны мужчины. Тогда Барбара яростно обвиняла партнера в эгоизме и недостаточной заботе о ней. После нескольких скандалов отношения неизбежно заканчивались, и Барбара горько жаловалась всем, кто готов был ее слушать, на то, что ей вновь разбили сердце.

Однажды после разрыва с очередным мужчиной Барбара пошла на отчаянный шаг – приняла повышенную дозу валиума (легкого транквилизатора), препарата, которым периодически злоупотребляла. Ее положили в психиатрическое отделение на трое суток, после чего отпустили. Барбара неоднократно начинала и бросала курс психотерапии. Каждый раз у нее был новый врач, один из них отказался продолжать лечение после того, как она оскорбила его по телефону в три часа ночи, находясь под действием одурманивающих препаратов.

Ложь Барбары впервые обнаружили в раннем возрасте, когда она начала кормить одноклассников небылицами о своей семье. Истории касались богатого дяди, который заберет ее из школы на черном «кадиллаке» и отвезет в Диснейленд. Эти фантазии были полной противоположностью ее реальной жизни. На самом деле она вела скучное, однообразное существование. Ее отец был скромным продавцом мебели и постоянно злился, что его обходили при повышении, и он никак не мог стать помощником управляющего. Он мог отвлечься от своей скромной роли, только когда изрядно напивался, становился агрессивным и вербально (а иногда и физически) оскорблял жену и Барбару. Мать постоянно жаловалась на мужа, дочь, священника и на жизнь в целом. Она периодически напоминала Барбаре, что ей «повезло, что аборт запрещен».

Взрослея, Барбара все сильнее завидовала другим девушкам, которые носили более дорогую одежду и чьи семьи казались ей более счастливыми.

Не справляясь с завистью, она придумывала и распространяла злые слухи о своих одноклассниках.

Она окончила среднюю школу, потом медицинское училище. Ей было сложно подолгу задерживаться в одном и том же месте, но из-за недостатка среднего медицинского персонала она не испытывала трудностей с поиском новой работы. Часто она лицемерно и неуважительно отзывалась о коллегах и лечащих врачах. Из одного учреждения ее уволили за то, что она пришла на работу под действием валиума.

Через семь лет после свадьбы (которые были отмечены обвинениями с ее стороны, отчаянием Боба и отсутствием детей) у Боба развилась почечная недостаточность на почве хронической гипертонии. Барбару раздражала его болезнь, то, что он нуждался в помощи с домашним гемодиализом. Она жаловалась, что он был плохим мужем, и настаивала на разводе из-за несовместимости.

Почти каждый узнает в Барбаре собственную знакомую. Это всегда несчастные, неудовлетворенные жизнью женщины, с резкими суждениями, создающие проблемы себе и окружающим. С точки зрения медицины они страдают пограничным расстройством личности, этот неточный термин возник тогда, когда считалось, что расстройство – пограничный случай шизофрении. Однако современные этиологические концепции сближают это расстройство с аффективными расстройствами и расстройствами контроля импульсов (Сильверман и др., 1991; Солофф и др., 1991). Другим биологическим признаком, описанным в позднейших исследованиях, является то, что в мозге этих людей обычно наблюдается повышенный уровень серотонина (важнейшего нейромедиатора). Доказано, что пониженный уровень серотонина связан с импульсивностью (Штейн и др., 1993). Еще одно биологическое свойство – когнитивная дисфункция.

Биография и поведение людей, обнаруживающих признаки пограничного личностного расстройства, имеют многочисленные сходства. Обычно это люди из «неблагополучных» семей, в которых нет стабильности и порядка, даже когда со стороны они предстают вполне нормальными. Часто отмечались алкоголизм или наркомания родителей, а также сексуальное или физическое насилие (Браун и Андресон, 1991; Херман и др., 1989).

Для людей с пограничным личностным расстройством характерны импульсивность, членовредительство, проблемы с алкоголем, наркотиками, растратыванием денег и беспорядочные сексуальные связи (Американская психиатрическая ассоциация, 1994). У них резко меняется настроение. Их отношения всегда нестабильные. Сначала они идеализируют, а потом презирают своего партнера. Они часто завидуют и неприкрыто ревнуют, строят бесконечные фантазии, связанные с исполнением своих желаний, а потом передают их окружающим как свершившийся факт. Второй тип любимых ими историй – о том, как они страдали в прошлом. Например, одна женщина красочно описывала, как ее поймали и пытали (Форд, 1973). Встречаются ложь и искажение фактов на тему сексуального насилия (М. Д. Фельдман и др., 1994). В них бушует злость, лишь иногда прерываемая открытыми вспышками гнева.

**ЧЕЛОВЕК С ПОГРАНИЧНЫМ РАССТРОЙСТВОМ ЛИЧНОСТИ,
ЧЬИМ ОРУЖИЕМ ЯВЛЯЕТСЯ ЛОЖЬ, КАК ПРАВИЛО, ЗЛОЙ И
МСТИТЕЛЬНЫЙ.**

Ложь людей с пограничным расстройством личности отражает некоторые скрытые признаки расстройства. Они неспособны в достаточной мере контролировать свои импульсы. Произносимые слова могут не соответствовать ситуации. Сообщаемое может в большей степени отражать их желания, чем реальность. Человек с пограничным расстрой-

ством может использовать фантазию как средство самоубеждения, при этом она начинает представляться ему еще более реальной, когда в нее верят окружающие.

Через процесс фантастической псевдологии такой человек может создавать фантазии и передавать их другим как факт. Ребенком Барбара пользовалась этим, создавая образ богатого и доброго дяди, который позволял ей отвлекаться от неприглядной реальности и выглядеть авторитетней в глазах одноклассников.

Например, отвергнутая женщина может обвинять бывшего любовника в насилии и находит улики против него (С. Снайдер, 1986). Барбара намеренно распространяла фальшивые слухи о людях, которым завидовала. Ложь становится средством манипулирования людьми. При этом не учитываются их потребности и чувства. Пример – ложь Барбары о беременности ради сохранения отношений с Бобом.

Люди с пограничным расстройством личности пользуются несколькими примитивными психологическими механизмами самообмана. Преобладает *расщепление*. Этот термин описывает два типа поведения, характеризующих расстройство. В межличностных отношениях это натравливание людей друг на друга в основном посредством лжи и слухов. Например, женщина, страдающая наркотической зависимостью, постаралась посорить двух врачей, подбирающих для нее курс лечения. Она сообщила врачу А, что врач Б сказал, что врач А сильно отстал от современной фармакологии. Подобные поступки позволяют манипулятору быть в центре внимания и создать у него (ложное) ощущение власти и контроля над ситуацией. Это, безусловно, форма самообмана, поскольку разнообразные идеи и чувства «отрываются» одно от другого и слабо взаимодействуют. Благодаря этому многие противоречивые аспекты внутреннего мира человека отделяются друг от друга, уменьшая психологический дискомфорт. Например, в зависимости от обстоятельств человек с пограничным расстройством личности может в разное время считать своего партнера безоговорочно хорошим или безоговорочно плохим. Такой механизм облегчает быстрые переключения в межличностных отношениях, когда кого-то сначала идеализируют, а потом презирают.

Люди с пограничным расстройством личности используют проекцию, диссоциацию и импульсивное поведение в качестве механизмов психологической самозащиты, чтобы поддерживать самообман (см. главу 2). Барбара использовала расщепление (идеализируя и презирая Боба), проекцию (заявляя, что Боб не мог удовлетворить ее потребности, когда она сама не заботилась о нем) и импульсивное поведение (значительно превышая дозу обычно принимаемых лекарств), чтобы справиться со своим психологическим недугом.

Пациенты с пограничным личностным расстройством – одни из самых тяжелых. Обращаясь к врачам с различными проблемами, рассмотренными выше, они искажают или отрицают факты своей настоящей и прошлой жизни и идут на обман. В начале курса они нередко идеализируют лечащего врача, но позже переходят к мстительному пренебрежению. Они склонны к манипуляции и часто передают окружающим якобы слова терапевта, которых он на самом деле никогда не произносил. Они могут угрожать самоубийством или членовредительством и исполнить эту угрозу. Если пациенты особенно разозлятся, они способны заявить о должностных преступлениях и даже подать заявление на лечащего врача (или других медицинских работников) в этический комитет или аттестационную комиссию по медицинским лицензиям (М. Д. Фельдман и Форд, 1994).

Нарциссическое расстройство личности

На ежегодной рождественской корпоративной вечеринке Маршалл немного смущенно перешел от одной небольшой группы младших должностных лиц к другой. Он говорил быстро и громко, часто перебивая собеседников и хвастаясь своими успехами за прошедший год. «Это были самые высокие продажи за последние 20 лет», «Я набрал самых лучших менеджеров по сбыту в стране», «Моя кампания по продажам мгновенно захватила Юг». Периодически он делал любопытные замечания о днях, «проведенных в Гарвардской школе бизнеса», и об отце, президенте большой корпорации. Руф, жена Маршалла, искусно подыгрывала ему, стараясь сгладить небольшие промахи мужа. Благодаря улыбке, флирту и личным вопросам о работе и доме она значительно в этом преуспела. Когда Маршалл присоединился к группе менеджеров более высокого звена, он вдруг стал тише и осторожнее с лестью в их адрес, а потом удалился.

По пути домой раздраженная Руф упрекала Маршалла: «Меня уже тошнит от твоих рассказов всем и каждому о том, какой ты важный. Ты отлично знаешь, что южную рекламную кампанию провел уволенный тобой Босуорт. И когда это ты успел закончить Гарвард? Ты туда заходил только на семинары, которые длились ровно два дня!»

В действительности позиция Маршалла в компании была очень шаткой из-за отсутствия коммуникативных навыков и неумения доводить до конца свои проекты. Он сохранил должность во многом благодаря тому, что начальство не хотело лишаться его выгодных семейных связей.

Маршалл встретил Руф в середине 20#х годов, когда был действующим офицером морской пехоты. Он был неотразим в своей военной форме, которую надевал (без надобности) на семейные вечера. Руф, неприметная девушка, не устояла перед молодым красавцем, рассказывающим ей о своих грандиозных деловых проектах, которыми он займется после военной службы. На нее произвели впечатление и намеки Маршалла на своих влиятельных родственников. А самого Маршалла покорило то, что он покорила Руф. И он пригласил ее на свидание.

Руф была проницательной и амбициозной. Поняв, что Маршалл ни в чем не уступал другим претендентам, искусно манипулировала им в период ухаживаний. Когда они уже были женаты, Руф обнаружила, что ее «счастливый билет» отнюдь не такой счастливый, как она привыкла считать. Маршалл был ненадежным, тщеславным, эгоцентричным и скорее использовал ее, нежели ценил помощь и личные качества. Главным для нее стало то, что Маршалл не годился на роль молодого агрессивного бизнесмена, которого она рисовала в своем воображении. Он не доводил до конца своих грандиозных планов и сильно преувеличил свои прошлые заслуги. Его невосприимчивость к чувствам окружающих приводила к конфликтам, отталкивала от него людей. Но, несмотря ни на что, Руф считала, что этот крест она будет нести по жизни, и научилась не только поддерживать в муже самоуважение, но и помогать своей коммуникабельностью ему в работе.

Хотя Маршалл довольно быстро забывал о помощи жены, он оставался верным ей, и, благодаря ее незаметному присутствию, ему удавалось

балансируют на предельном уровне. Лишь иногда, как на рождественском корпоративном вечере, она теряла самообладание.

Маршалл был вторым сыном в семье президента не крупной, но известной промышленной компании. Отец был поглощен своим бизнесом, а все свободное время обычно проводил со старшим сыном, который был более крепким и (по мнению Маршалла) менее умным. Мать Маршалла, скрытая алкоголичка, периодически покидала дом и отправлялась путешествовать (или на программу лечения от алкогольной зависимости). Детские потребности Маршалла в заботе удовлетворяла домработница, а также он получал частичку материнской заботы от соседки, чьи дети были его ровесниками. Он скучал по матери, идеализировал отца и завидовал брату.

Несмотря на высокие амбиции и развитый интеллект, Маршаллу не удавалось подняться на высокий уровень. Ему быстро надоедала различная деятельность и он менял место прежде, чем решал поставленные задачи. Он учился в известном (но посредственном) колледже, и благодаря молчаливой помощи семьи ему удалось попасть в «правильные» круги и получить желанное назначение в морскую пехоту.

Маршалл оставался на своей работе, возмущаясь, что его не продвигают по карьерной лестнице, и теша себя надеждами стать влиятельной фигурой в бизнесе. Преувеличение и искажение фактов, касающихся его возможностей, незаметно сделали его предметом насмешек коллег. Начальство полагало, что его увольнение (из-за семейных связей) вызовет больше проблем, чем решит. Руф, мать троих детей, неизменно воспринимала Маршалла как своего четвертого ребенка. К счастью, доверительная собственность, которая стала приносить Маршаллу значительный доход, когда ему исполнилось 35, обеспечивала стабильное финансовое положение семьи.

Поведение Маршалла попадает под общую категорию нарциссического расстройства личности. Степень его дисфункции была нетяжелой во многом благодаря поддержке Руф, но он, несомненно, претендовал на значительно более высокое положение, чем занимал. Преувеличивал, не рассказывал всей правды и даже шел на вопиющую ложь, представляясь уверенным в себе и компетентным бизнесменом. Еще важнее было то, что за ложью он скрывал ограниченность своих возможностей от самого себя.

Сегодня диагноз «нарциссизм» психоаналитики ставят, когда, несмотря на кажущуюся важность и надменную уверенность в себе, люди страдают от низкого самоуважения (Кернберг, 1985b). Неспособность контролировать чувство собственного достоинства делает их особенно чувствительными к неудачам и пренебрежению (часто надуманным), реакцией на которые становятся депрессия и злость. Они так обеспокоены собственной персоной, что ощущают себя достойными особого уважения.

Объяснения низкого самоуважения у людей с нарциссическим расстройством обычно связаны с переживаниями раннего детства.

НЕДОПОЛУЧАЯ РОДИТЕЛЬСКОЙ ЗАБОТЫ, ДЕТИ СТАНОВЯТСЯ ЭГОИСТИЧНЫМИ, ДАЖЕ ЕСЛИ НЕДОСТАТОК ВНИМАНИЯ КОМПЕНСИРУЕТСЯ МНОГОЧИСЛЕННЫМИ ПОДАРКАМИ.

Люди с нарциссическим расстройством склонны видеть мир только под одним углом, а потому предрасположены ко лжи. Их обман провоцируют не столько социопатические причины, сколько потребность воспринимать и определять мир в соответствии с собственными

убеждениями. Иногда, когда им кажется, что в сложившейся ситуации они бессильны, они могут пойти на ложь ради волнующего чувства от произведенного впечатления (Барстен, 1972).

Многие черты личности с нарциссическим расстройством, встречающиеся у бизнесменов, были описаны Персоном (1986). Предприниматели манипулируют людьми и отличаются напористостью, склонностью к азартным играм и отсутствием чувства вины. Черты нарциссической личности отмечались у людей с патологической зависимостью от азартных игр, так же предрасположенных ко лжи и самообману (Хаяно, 1988; Паль, 1989).

Многие исследователи считают, что сфера действия нарциссизма увеличивается. Находили много мнимых причин, но мало достоверных фактов. Среди предложенных этиологических факторов – резкие социальные изменения и социальный распад института семьи (Кернберг, 1985b). Разводы и смешанные семьи становятся все более распространенными, все больше женщин находит себе работу вне дома. Культурные изменения способствуют формированию эгоистичного поколения, проповедующего эгоцентричную истину о том, что мы все живем один раз. «Успешность» все чаще измеряется карьерными достижениями и материальными благами. Рекламщики поддерживают это мировоззрение, например, намекая, что приобретение определенного автомобиля показывает, что жизнь удалась.

У многих политиков (см. главу 1) заметны нарциссические черты. Стремление добиться власти и авторитета на политической арене можно рассматривать как попытку скрыть низкое самоуважение. Человек с нарциссическим расстройством не в силах адекватно тестировать реальность. Внешний мир воспринимается очень индивидуально, а внутренний мир «заражен» грандиозностью. Кернберг (1980) обнаружил, что в моменты стресса люди оглядываются в поисках самовлюбленного лидера. Нас не должна удивлять «ложь» политиков. Политики и их избиратели включаются во взаимный процесс самообмана. Политик говорит то, что люди хотят слышать, или описывает порядок вещей, каким он должен быть. Ни одна сторона не желает знать правду.

Отношение нарциссизма к обману прослеживается в повседневной жизни. Люди с нарциссическим расстройством стремятся к власти (см. главу 5) и занимают руководящие посты. Подталкиваемые потребностью в собственной важности и необходимостью поддерживать самоуважение, они ищут и находят высокие должности (Кернберг, 1980).

Кетс де Вриес и Миллер (1985) описали три типа нарциссизма и влияние этих типов на проявление лидерских качеств: реактивный нарциссизм, нарциссизм, связанный с самообманом, и конструктивный нарциссизм. Последняя категория представляет собой эмоционально здоровый нарциссизм, который помогает успешному лидерству, а первые два типа вызывают проблемы. *Реактивный нарциссизм* порождается негативным опытом и равнодушием родителей и характеризуется злоупотреблением властью. Его носители не терпят противоречий и пресекают разногласия. Их искаженная реальность (включающая самообман и откровенную ложь) должна приниматься подчиненными, если они хотят сохранить работу. *Нарциссизм, связанный с самообманом*, характерен для детей, которые вслед за родителями поверили в свою привлекательность и идеальность. Такие лидеры обычно склонны к манипуляции. У них часто возникают проблемы в межличностных отношениях из-за поверхностных эмоций и отсутствия подлинного сочувствия к другим.

Конструктивные нарциссисты амбициозны, манипулятивны и иногда меркантильны. Они хорошо ладят с подчиненными, потому что уверены в себе, быстро адаптируются к обстоятельствам, обладают хорошим чувством юмора и способностью распознавать сильные стороны и потребности окружающих. В результате им удастся побуждать подчиненных к работе и добиваться значительных результатов.

Горовиц и Артур (1988) изучали различные типы влияния, которое могут оказывать нарциссические лидеры на организацию. Они выяснили, что когда самоуважение нар-

циссической личности оказывается под угрозой, то реакцией на уязвленное самолюбие бывает садизм. В результате создавшегося еще не очень сильного напряжения самообман может укрепляться членами группы, которые изменят собственное мнение, чтобы успокоить лидера. Когда напряжение достигнет предела, «процессы внутри группы, в ответ на гнев лидера, могут осложнить ситуацию, приводя к разрушению, кровопролитию и бунту» (Хоровиц и Артур, 1988, с. 141).

Нарциссические личности угадываются в любой организации по их легкой манипулятивности и ощущению собственной важности. Сегодня «модным словечком» для обозначения грандиозности стало словосочетание «видный человек». Можно занять ответственную и руководящую должность благодаря тому, что ты «видный человек», а также лживым обещаниям и перевиранию фактов. Если же это «видение» не материализуется и подчиненные злятся из-за невыполненных обещаний, нарциссический лидер прибегает к рационализации. Он утверждает, что виноваты изменившиеся обстоятельства, что его неправильно поняли или обманули и что он принимал самые оптимальные решения в сложившейся сложной ситуации.

Но как связан нарциссизм с социопатией? Оба расстройства характеризуются отсутствием сострадания, внешних проявлений чувства вины и обманом. Основное различие в том, что нарциссическая личность из-за своего стремления к власти способна в одиночку преследовать поставленные цели и достигать их. Человек с социопатическим расстройством личности, наоборот, не в состоянии откладывать удовлетворение потребностей, его импульсивное поведение нередко служит для самозащиты и препятствует его достижениям.

Обсессивно– компульсивное расстройство личности

После психотерапии по пути домой Брукс на пару минут заглянул в библиотеку, чтобы дома, когда жена, Мэри Джо, задаст ему неизбежный вопрос о том, почему он опоздал, «честно» ответить, что был в библиотеке.

В течение двух лет Брукс скрывал от жены, что посещает психотерапевта. Одна из причин – конфликты с женой, которую он считал властной и критичной. Он опасался, что, если расскажет жене о своих визитах к врачу, она заставит их прекратить. Брукс удачно выкроил время на работе в юридической фирме, давая начальству благовидные «честные» (но неполные) объяснения своего отсутствия.

Несмотря на видимую пассивность, Брукс был успешным молодым юристом, которого собирались сделать партнером в престижной юридической фирме в ближайшие 2–3 года. Он отличался щепетильностью в работе, особенно при составлении контрактов. Единственным недостатком, по мнению начальства, была склонность откладывать все на последний момент.

Сам Брукс гордился своей надежностью и честностью. Он рационализировал свою тягу к тайнам и умалчиванию некоторой информации правом на личное пространство и частную жизнь. Он бы очень оскорбился, если бы однажды его назвали лжецом.

Брукс, единственный ребенок в семье, родился на сельском Юге. Его отец – всегда немногословный мужчина, чьи родители потеряли ферму во время депрессии. Вся философия отца и его редкие высказывания вращались вокруг «времени и денег» и того, что «ленивые руки – поле игр дьявола». В повседневной жизни отец всячески старался контролировать действия сына, так же как и пассивной, напуганной и вечно больной жены.

Чтобы ускользнуть от отцовских требований заниматься либо рутиной на ферме, либо учебой, Брукс разработал две стратегии. Первая заключалась в том, чтобы максимально продлить учебный день (в школе он был примерным учеником) за счет дополнительных занятий. Вторая предусматривала чтение романов в мягком переплете, пока мальчик якобы делал уроки. В конце концов Брукс добился свободы от отца, когда его приняли в престижный на Юге университет, и отец хоть и неохотно, но все же согласился оплачивать обучение. Разнообразные «обязательные» летние курсы и другие программы позволяли Бруксу возвращаться домой только на короткие каникулы. В университетские годы в церкви он встретил Мэри Джо, привлекательную, уверенную в себе девушку. Она быстро взяла инициативу в их отношениях. Брукс даже не заметил, как помолвился, женился и стал отцом дочери.

Мэри Джо и Брукс спорили по многим поводам. Она считала, что он упрямый, скупой и слишком озабочен своими религиозными убеждениями. В доме постоянно царил беспорядок, потому что он был «барахольщиком» и никогда ничего не выбрасывал.

Брукс на протяжении нескольких лет посещал психотерапевта. Он продолжал удачно, но не блестяще составлять контракты и наконец стал партнером в юридической фирме. Мэри Джо узнала о его визитах к врачу и, как Брукс и предполагал, закончила его терапию. В ответ на это Брукс

закрутил роман с молодой помощницей юриста из своего офиса. Мэри Джо узнала и об интрижке мужа, ее она тоже прекратила. Любопытно, что психотерапия расстроила ее больше, чем неверность супруга. Во время их последнего контакта (телефонного разговора) Брукс (втайне) получал религиозное наставление и обращался из баптиста в римско-католическую веру.

Кого-то может удивить отнесение Брукса к группе лжецов. По сути, он лгал жене не чтобы скрыть интрижку на стороне, а чтобы посещать психотерапевта. Во многом Брукс не лгал, а просто не договаривал. То есть он создавал ложное впечатление, сообщая лишь часть правды. Этот вид обмана тесно связан с хранением секретов. На протяжении всей жизни Брукс освоил (и практиковал) искусство оберегать свою частную жизнь, о которой мало что знали даже самые близкие ему люди.

С точки зрения психиатрии у Брукса наблюдаются черты обсессивно-компульсивного и пассивно-агрессивного расстройств личности, это распространенное сочетание. В детстве, когда его жизнь контролировал властный отец, Брукс изобрел способы, позволяющие ему почувствовать собственную независимость и по мере возможности ощущать контроль над собственной жизнью. Несмотря на внешнюю нелогичность, Брукс связал себя отношениями с женщиной, похожей на его отца. С точки зрения психодинамики у поступка есть несколько объяснений: 1) в таких отношениях он играл уже хорошо знакомую и привычную ему роль; 2) его пассивность не позволяла ему вступать в отношения, в которых ему предстояло бы стать более напористым; 3) он попадал под постоянное принуждение (компульсию), которое возникает, когда человек неоднократно ищет конфликтную ситуацию, подсознательно стремясь преодолеть прошлую психологическую травму (Столлер, 1976).

Если отвлечься от того, почему Брукс попал в такую ситуацию, его поведение легко определить. Он считал всех людей, имеющих над ним власть, включая жену и начальство, авторитетными и неотступными, поэтому вынужден был держать что-то втайне, обманывать или иными способами вводить их в заблуждение, чтобы сохранять свою независимость. Результаты такого поведения не слишком опасны на общем фоне человеческих грехов. Обман Брукса незначителен по сравнению с ложью Барбары и Билли Джо. От своего обмана страдал в первую очередь сам Брукс. Многочисленные секреты не позволяли ему быть откровенным и делали его одиноким человеком, неспособным поделиться с окружающими своими переживаниями, страхами или радостью. Он шел по жизни с грузом запретов, словно его постоянно что-то тормозило.

Главной психологической проблемой обсессивной личности является внутренний конфликт между подчинением и сопротивлением (МакКиннон и Майклз, 1971). Этот конфликт, возникающий при взаимодействии с миром, часто воспринимается (с психологической точки зрения) как «вопрос жизни и смерти», даже когда дело касается незначительных проблем. Люди с обсессивно-компульсивным расстройством склонны к перфекционизму и умеренности. Они сосредоточены на деньгах, времени, чистоте и проблемах того, что правильно, а что нет. Из-за повышенного внимания к мелким деталям они не могут охватить большое количество ситуаций («полную картину»). Их умеренность проявляется и на уровне эмоциональных реакций, обычно сдержанных, и в отсутствии теплоты и нежности. Эта умеренность распространяется и на сексуальную сферу. Они скованны и зажаты.

Люди с обсессивно-компульсивным расстройством часто указывают на то, что у одного из родителей наблюдали те же черты. Они не были эмоциональными и – из-за собственной сдержанности – контролировали близких. В детстве этим людям свойственно пассивно-агрессивное поведение, они нерешительны, упрямы, часто откладывают все на последний момент, с помощью чего пытаются противостоять родительскому контролю и строгости.

На определенных позициях (например, работая нейрохирургом или бухгалтером) люди с обсессивно-компульсивным расстройством очень ценны. Однако они склонны скрывать свои эмоции, хранить секреты и не поддерживать доверительных отношений с окружающими.

ЛОЖЬ И БЕСКОНЕЧНЫЕ СЕКРЕТЫ СЧИТАЮТСЯ ПРИЗНАКАМИ ОБСЕССИВНОЙ ПСИХИЧЕСКОЙ ПАТОЛОГИИ.

Люди с обсессивно-компульсивным расстройством всегда готовы к обману. Хотя они и рационализируют поведение, гордясь (необоснованно) своей честностью и искренностью, они раскрывают только часть правды, тем самым вводя окружающих в заблуждение. Такой вид обмана бывает полезен в юриспруденции. Лжесвидетельство подразумевает заведомо ложные показания под присягой. Юристы понимают, что благодаря умелому прямому (и перекрестному) допросу свидетелей можно, не заставляя их лжесвидетельствовать, создать совершенно иную картину происшествия, опираясь на уже известные факты. Но, с этической точки зрения, способ обмана не имеет особого значения (Бакхарст, 1992).

Люди с обсессивно-компульсивным личностным расстройством по мере сил скрывают свои эмоции (особенно злость) не только от окружающих, но и от самих себя. Этот обман связан с защитным механизмом эмоциональной изоляции. Среди других механизмов психологической защиты, к которым они прибегают, выделяются рационализация, формирование реакций и проекция (см. главу 2). Иногда люди с данным расстройством подсознательно указывают, что им есть что скрывать, употребляя фразы «если честно», «позвольте быть с вами откровенным»: использование этих конструкций означает, что вам не говорят всей правды (МакКинон и Майклз, 1971). Часто эти люди стараются скрыть свой стыд, унижение или «постыдные привычки».

Выводы

Все пять человек, описанные в этой главе, «лжецы». Но их нельзя маркировать как плохих или безнравственных. Тип лжи, обстоятельства, при которых каждый из них склонен лгать, связаны с личной выгодой, которую они получают от лжи, и с самообманом как механизмом психологической защиты. Их ложь является реакцией, помогающей им преодолеть стресс, вызванный как внешними, так и внутренними факторами.

Билли Джо, страдавший антисоциальным расстройством личности, поистине был профессиональным лжецом: ложь была для него средством заработать на жизнь. Он не усвоил и не развил в себе понимание, что хорошо, а что плохо, и из-за слабого самоконтроля манипулировал правдой и окружающими, чтобы получить сиюминутное удовлетворение и добиться желаемого.

Синди, как и Билли Джо, не мучилась чувством вины из-за своей лжи. Однако у нее было гистрионическое расстройство личности, и у ее лжи были иные, корыстные мотивы – втереться в доверие и поддерживать комфортные для нее межличностные отношения. У нее была сильная потребность в любви и одобрении. Синди не придавала большого значения правде и преувеличивала или преобразовывала реальность, добавляя ей драматизма. Билли Джо и Синди обладали талантом «читать» людей и безошибочно угадывать, что люди хотели слышать.

Ложь Барбары была результатом ее эмоционально искаженного внутреннего состояния. Она часто демонстрировала слияние реальности и вымысла. Барбара страдала пограничным расстройством личности, слабо контролировала собственные импульсы и не очень заботилась о правдивости своих утверждений. Иногда она выдавала желаемое за действительное, иногда, когда она чувствовала себя уязвленной или испытывала зависть, она зло нападала на окружающих.

Маршалл обманывал, чтобы поддержать в себе самоуважение. Его грандиозные стремления, признак нарциссического расстройства, превосходили его возможности, и он пытался преодолеть этот зазор ложью. Он был настолько увлечен самим собой, что не замечал действия, оказываемого на людей. Он лгал не столько, чтобы обмануть других, сколько ради того, чтобы обмануть себя. В результате формировал ошибочные суждения и нарушал тестирование реальности.

Четыре описания расстройств личности (антисоциальное, гистрионическое, пограничное и нарциссическое) входят в кластер В или «драматический» подвид личностных расстройств в DSM – IV. Существуют аргументы в пользу того, что эти расстройства связаны с нейрокогнитивными нарушениями, которые частично объясняют их симптомы. Проблемы с временной организацией воспоминаний у таких людей обмана могут облегчать процесс обмана (прошлые воспоминания и настоящие желания смешиваются с действительностью), а проблемы с функциями префронтальной коры повышают импульсивность и обостряют социальную критику.

Брукс, страдающий обсессивно-компульсивным расстройством личности, обманывал себя, считая, что он не врет. Он умело раскрывал часть правды, упуская главное, и благодаря этому приводил окружающих к ложным заключениям. Хранение секретов было для него защитным механизмом, позволяющим поддерживать чувство собственной независимости и избегать ощущения, что его воля подавляется теми, кто имеет над ним власть. Запертый в мире собственных тайн, Брукс не видел «всей картины». Он хорошо справлялся с точными заданиями (такими, как составление контрактов), но многое в жизни упускал.

Каждый из описанных выше лжецов участвовал в ежедневном процессе обмена информацией по-разному. Их ложь одновременно отражала и влияла на их восприятие жизненных

обстоятельств и отношение с миром. В крайних случаях ложь изменяла их тестирование реальности.

Глава 7

Патологическая ложь

Неумелая, антинаучная ложь часто оказывается такой же бесплодной, как правда.

Марк Твен

Люди с твердой нравственной позицией считают любую ложь патологией. Однако ложь и самообман есть постоянные признаки повседневной жизни и человеческих взаимоотношений. Кроме того, как мы рассмотрим в главе 13, ложь может приносить пользу индивиду или обслуживать потребности тех, на кого эта ложь направлена. Глава названа «*патологическая ложь*», потому что речь пойдет о компульсивной или импульсивной лжи, не обусловленной обстоятельствами. Она не приносит очевидной материальной выгоды и не является механизмом психологической самозащиты. Патологическая ложь возникает, даже если ее разоблачение и негативные последствия неизбежны.

Приведенные ниже категории иллюстрируют различные формы патологической лжи. Они различаются по легкости выявления и анализа, однако очевидно, что многие из них объединяют общие черты.

Фантастическая псевдология

Некоторые виды патологической лжи принимают форму фантастической псевдологии, смешения фактов и вымысла.

Коррупцированные судьи

Предложенный на должность судьи губернатором Джорджем Уоллесом и дважды переизбранный жителями штата Алабама судья Джек Монтгомери был столь же ярким, сколь и противоречивым (Джойнт, 1993). Он размахивал револьвером прямо в зале суда, угрожая и подсудимым, и адвокатам. Он называл гомосексуалистов «пламенными королевами», но запрещал ВИЧ-инфицированным обвиняемым входить в зал суда. Он славился драматическими военными историями, которые сам же и рассказывал, и необоснованными приговорами. Его приговоры обрели смысл, когда Федеральное бюро расследований (ФБР) начало операцию, кульминация которой пришлась на 1992 год с ордером на обыск его дома. ФБР обнаружило тысячи долларов, которые, как утверждалось, судья получил в качестве взяток.

Позднее выдвинутое Монтгомери обвинение и начавшийся судебный процесс, дополненные свидетельскими показаниями, пролили свет на многие дела судьи, включая и ложность фактов, которые он рассказывал о себе. У него было много историй. Он называл себя первым герпетологом Бирмингемского зоопарка, назначенным несколько десятилетий назад майором Джимми Морганом (никаких документальных подтверждений этого не существовало). Он живописал, как в годы Корейской войны попал в плен к китайцам, где его истязали (военные документы доказывали, что он никогда не был в Корее). Чтобы сделать последнюю историю более правдоподобной, он отказывался от еды в китайских ресторанах, повторяя печальные «факты» своей биографии и жалуясь на ночные кошмары с истязаниями. Эти истории выглядели столь правдоподобными, что в одной больнице ему поставили диагноз «посттравматическое стрессовое расстройство». Позже, объясняя его симптомы, один психолог предположил, что, возможно, он действительно страдал этим расстройством, но причина лежала в детской психологической травме.

Монтгомери родился в канун Рождества в земледельческом городке Тикфеа, штат Луизиана. Пока он был ребенком, мать часто надолго отлучалась из дома, она работала в другом городе не менее пяти дней в неделю, и будущего судью держал в ежовых рукавицах пьющий и жестокий отец. Он рассказывал, как его связывали и били пастушьим кнутом. Хотя подробности можно поставить под сомнение, власти верили, что в детстве Монтгомери подвергался физическому насилию.

В ходе судебного разбирательства Джек Монтгомери, страдавший от алкоголизма и диабета, имитировал слабоумие и психоз. Из-за неспособности убедить судебно-медицинских экспертов и председательствующего судью в своей невменяемости он был признан виновным. До вынесения приговора его нашли мертвым с огнестрельным ранением в голову. Предположительно, это было самоубийство, но оружие так и не обнаружили.

Очаровательная наследница

Жаклин, которую есть все основания относить к компульсивным лжецам, нашел Эдвард Долник (1992). Ее ложь была столь же очевидной, как и ложь судьи Монтгомери, хотя ее биография и не освещалась так же подробно в прессе. Эта провокационно одетая миниатюрная блондинка однажды днем скользящей походкой вошла в жизнь Долника, и часами развлекала его своими банковскими счетами. Позже она призналась: «Реальность бывает такой однообразной. Я стараюсь сделать ее особенной». Среди ее мифов: окончание факультета бизнеса в Стэнфордском университете с высокими баллами, ремиссия лейкемии, болезни, убившей ее сестру-близняшку, безумства бойфренда, который, стремясь вновь завоевать ее, на Рождество пригнал к дому красную «Феррари», перевязанную бантом. В реальности Жаклин была неприметной серой мышкой, чуть не вылетевшей из университета. Она пережила сексуальное насилие и аборт, о котором сожалела. Чтобы стать более привлекательной, она перенесла ринопластику, пластическую операцию на подбородке, и прибегла к услугам стоматолога. Наконец, чтобы поддержать самоуважение, она превратила (словно у нее была крестная фея) свою сердобольную бабушку в щедрого покровителя, подарившего ей доверительную собственность, а безразличного приятеля в страстного богатого поклонника.

Фантастическая псевдология – приятный симптом. Пациент потчует на первый взгляд правдоподобными историями, но скоро замечаешь, что между ними нет никакой связи. Правда и вымысел переплетаются причудливо и так тесно, что невозможно отделить их друг от друга. В отличие от пациентов с бредовым психотическим расстройством, псевдолог откажется от старой легенды или изменит ее, если встретит недоверие (Кинг и Форд, 1988).

Примерно в одной трети случаев фантастическая псевдология связана с дисфункцией головного мозга. У некоторых пациентов она проявляется в дислексии и в других видах неспособности к обучению. Часто у людей с церебральной дисфункцией навыки вербального общения развиты лучше, чем другие функции мозга, и вербальный IQ намного выше, чем IQ общего интеллекта (Кинг и Форд, 1988). Было выдвинуто предположение, что значительный фактор для фантастической псевдологии – отсутствие «контроля качества» за своей коммуникацией (Форд и др., 1988). Отделы головного мозга, отвечающие за логику и критическое восприятие (фронтальные лобные доли и недоминирующее полушарие), неспособны адекватно контролировать выдаваемую информацию. В крайнем варианте это приводит к конфабуляции (см. главу 3).

Если не принимать во внимание значимость церебральной дисфункции у некоторых пациентов, то можно утверждать, что не у всех псевдологов наблюдается нарушение деятельности головного мозга и не все пациенты с церебральной дисфункцией страдают фантастической псевдологией. Следовательно, существуют другие объяснения этого уникального явления. Некоторые психологи и психиатры рассматривали фантастическую псевдологию с точки зрения бессознательных попыток сохранить или создать ощущение самоидентичности и уберечься от нарастающей тревоги.

Хелен Дойч (1921–1922) в своем исследовании, которое она отправила в Венское психоаналитическое общество уже более 70 лет назад, определяла фантастическую псевдологию как сиюминутные мечты, выдаваемые за действительность, которые отражают желания честолюбивого или эротического свойства. Согласно Дойч, практически все мы хотя бы раз называем незначительное отклонение от правды обманом в течение своего правдолюбивого существования. Однако обман, вызванный фантастической псевдологией, имеет всепроникающий и устойчивый характер. Масштабы и содержание псевдологии определяются ско-

рее внутренними факторами, нежели аудиторией. История Жаклин подтверждает теорию Дойч. Жаклин вылепила целый виртуальный мир мечты, чтобы избавиться от болезненных воспоминаний.

Именитый психоаналитик и теоретик психологии Отто Фенихель (1954) рассматривал фантастическую псевдологию иначе. Он предполагал, что «раз можно заставить собеседника поверить в то, что ложные факты правдивы, значит, не исключено, что подлинные события, воспоминания о которых держат меня в страхе, недостоверны». Одна из задач псевдологии – избавление от мыслей о чем-то неприятном и тревожном (репрессия, подавление). Однако субъект фантастической псевдологии может выбрать маскировку болезненных воспоминаний, которые пытается скрыть. То есть ложь может открывать правду.

История Джека Монтгомери – это прекрасный пример, подтверждающий данную гипотезу. Он много раз лгал о насилии, пережитом на войне. Но насилие он перенес в детстве, будучи «пленником» собственного отца. Болезненные картины детства замещались лжекартинами о героически вынесенных пытках военнопленного.

Фантастическая психология выполняет и защитную функцию, позволяя поддерживать чувство субъективной индивидуальности и ощущение «собственной персоны». Дитрих (1991) описал успешный психоанализ мальчика-подростка, который неоднократно прибегал к псевдологии во время анализа. Псевдология отвлекала его от мыслей об угнетенной, скрытной, бедной и властной матери. После успешного завершения анализа юноша мог обернуться назад и сказать: «Я сам придумал весь этот бред. Он был куда интереснее, чем настоящий я».

Фантастическая псевдология может быть формой проекции отрицательных сторон личности и наделения ими другого объекта (человека). Фантазии пациента с пограничным расстройством личности о том, что он стал жертвой нападения или сексуального насилия, могут скрывать под собой его собственные импульсы, перенесенные на других людей (Снайдер, 1986). Ложные обвинения мы рассмотрим в главе 9.

Часто считается, что псевдолог лжет, не прилагая для этого никаких усилий, не испытывая чувства вины или эмоционального возбуждения. Работа Пауэлла и его коллег (1983) опровергает это утверждение на примере одного случая. Пациент, давно укоренившийся в фантастической псевдологии, эмоционально возбуждался, когда давал ложные ответы при проверке на полиграфе. Исследователи пришли к выводу, что псевдолог испытывает значительно более сильное чувство тревоги и вины, чем привыкли считать.

Закоренелые лжецы

Большинство людей, склонных к патологической лжи, делают это не так явно, как судья Монтгомери и Жаклин. Все равно они доставляют немало огорчений своим близким и коллегам и значительно усложняют собственную жизнь попытками защитить себя.

Бывший заключенный

Фредди, 24 года, в психиатрический кабинет привела жена Джеки. Она практически вела его за ухо через дверной проем. «Я хочу, чтобы вы его вылечили», – немедленно объявила она. Супруги не были женаты и полугода, и, если верить Джеки, которая была на 4 года старше мужа, она становилась жертвой одной лжи за другой. Сразу после свадьбы она узнала, что их медовый месяц оплачен деньгами, которые Фредди одолжил у своего работодателя. А ее он уверял, что скопил их благодаря сверхурочным. Однажды по почте пришли штрафы за неправильную парковку на общую сумму \$680. Фредди утверждал, что оплатил их. Джеки продолжала перечислять обманы мужа, связанные с походом на работу (он не признался ей о своем увольнении), со счетами (которые он, по его словам, оплатил, а на самом деле нет). В финале она произнесла: «Единственный случай, когда я твердо знаю, что он не врет, – это когда говорит, что любит меня».

Фредди работал плотником и был мастером своего дела. Только что закончился срок его условного заключения (2,5 года за квартирную кражу со взломом), когда он встретил Джеки, инсталлятора в местной телефонной компании. Она не была красавицей, и у нее был взрывной характер. Это отталкивало поклонников. Но Фредди заинтересовался ею. Сам он отвечал ее запросам и обещал с ее помощью исправиться. Он вызывал у Джеки сочувствие из-за несчастливого брака: первая жена была лидером в их отношениях, часто унижала его при посторонних и неоднократно бросала ради другого мужчины.

Детство Фредди было относительно спокойным. Он был милым, тихим, немного застенчивым ребенком и посредственным учеником. В школе у него не возникало проблем с дисциплиной и с законом, пока он не признался в краже и не был осужден. Его безупречная репутация стала причиной, по которой он получил такое мягкое наказание. Фредди признавался самому себе, что его безупречная репутация была во многом счастливым недоразумением. Просто его раньше не поймали. Он врал родителям, скрывая от них, что употребляет марихуану и кокаин. Он лгал своей первой жене и судебному приставу (после получения условного срока) о том, как часто он на самом деле посещает собрание анонимных наркоманов. Он обманывал своего психотерапевта, почему он не приходил в назначенное время. Он уверял, что жаждет исправиться, но поддается импульсам, а потом идет на обман, чтобы скрыть свои поступки.

Первой реакцией Фредди на психиатрическое лечение было воодушевление. Он принимал лекарства (прозак, прописанный, чтобы снизить импульсивность) и согласился на психотерапию, чтобы суметь постоять за себя в браке, а не лицемерить, уклоняясь от конфликтов. Любопытно, что Джеки стала жаловаться психиатру на то, что муж перестал быть добрым как раньше и чаще провоцирует ссоры. Отвечая на вопросы врача, она признала, что он стал больше работать и меньше врать. Позвонив

во второй раз, она была более решительной и требовала, чтобы Фредди прекратил принимать лекарства и чтобы в результате терапии он покорно бы исполнял ее желания. Она хотела, чтобы его «вылечили», словно от его болезни избавляют хирургическим путем. Вскоре после этого Фредди прекратил лечение.

Закоренелые лжецы обычно врут по ряду причин. Ложь может быть отнюдь не безобидной, она может вызываться агрессивными мотивами, попыткой провести соперника или нечестно использовать в корыстных целях других людей или обстоятельства. У детей ложь может служить дерзкими нападками на родителей, осмеянием родительской системы ценностей и их стремлений. Ложь может быть способом избежать наказаний или конфликтов или скрывать постыдное невежество, или ею лжец просто развлекает себя и окружающих. Повседневная ложь иногда спасает от болезненного осознания того, что поставленные задачи так и не были достигнуты.

Характерная черта компульсивных лжецов, зафиксированная многими исследователями, – низкое самоуважение. Ложь может быть попыткой создать комфортную для себя психологическую атмосферу, но лишь на короткое время. Сходный эффект оказывают алкоголь и некоторые препараты. Повторяемая ложь может поддерживать уважение к себе, переноса вину за неудачи на окружающих или создавая миф об успешности.

Селлинг (1942) среди корней патологической лжи называл чрезмерную родительскую опеку, соперничество между детьми, воспитание в неблагополучной семье и замедленное развитие. Обстоятельства, описанные выше и приведенные в следующей главе, включают типичные психологические аспекты закоренелой лжи. Сегодня взгляды Селлинга так же актуальны, как и 50 лет назад. Для патологических лжецов ложь – инструмент психологической самозащиты, помогающий сохранить чувство собственного достоинства или компенсировать отсутствие более сложных способов справиться с повседневными проблемами. Этот недостаток в развитии провоцируется одним или несколькими факторами, приведенными ниже:

- # неблагополучная семья;
- # физическое или сексуальное насилие в детстве;
- # нейропсихологические аномалии, такие как неспособность к обучению и пограничное замедленное развитие;
- # внушаемые или приспособленческие личные качества;
- # личностные расстройства, главным образом социопатического, пограничного, гистрионического или нарциссического типа;
- # злоупотребление алкоголем или наркотиками либо самим лжецом, либо членами его семьи.

Ложь и расстройства контроля импульсов

Расстройства контроля импульсов (игромания, kleптомания и компульсивный шопинг) напрямую связаны с разными формами обмана.

Клептоман

Лиза, 20-летняя незамужняя девушка, служебными обязанностями которой были выписки счетов, по решению уголовного суда была направлена на психиатрическую экспертизу. Лиза ранее уже находилась на испытательном сроке по делам несовершеннолетних, сейчас ее дело уже по иной краже рассматривалось в другом суде. Она перевела наличные платежи врача, на которого работала, на собственный банковский счет. На психологическое интервью Лиза пришла с матерью, хорошо одетой женщиной, принадлежащей к верхушке среднего класса, которая добавляла дополнительные (и часто противоречивые) сведения к тому, что говорила Лиза.

Ранее Лиза уже дважды была осуждена за кражи, но эти преступления относятся лишь к тому времени, когда ее поймали, а матери не удалось успешно противостоять правосудию. Лизу не раз ловили на мелких магазинных кражах. Она «заимствовала» у друзей и матери кредитные карты, спуская тысячи долларов на одежду, ювелирные украшения, еду и косметику. В детстве и ранней юности Лиза таскала деньги из отцовского бумажника и маминой сумочки. В школе учителя знали, что если что-то пропало, то искать это следует в первую очередь на Лизиной парте или в ее шкафчике. Когда Лизу уличали, мать приносила искренние извинения за нее, а потом оплачивала любую пропажу. Все, включая саму Лизу, понимали, что у нее не было никаких мотивов для кражи – мать во всем ей потакала и покупала дочери абсолютно все, что ей захочется.

Однако Лиза не переставала воровать и обманывать. Она врала обо всем: о том, сколько зарабатывал ее отец, сколько у нее поклонников, и об успехах в учебе. Пойманная, она непременно приводила простые, разумные объяснения того, почему у нее нашли вещи, которые ей не принадлежат. Дальше – больше: у Лизы началась булимия и два или три раза в неделю она объедалась, а затем вызывала рвоту.

С точки зрения психиатрии данные о семье Лизы расставляли все точки над «i». Ее отец был успешным хирургом, чья игромания вовлекала его в долги, хранимые в тайне от детей. Мать говорила о нем как о «патологическом обманщике», который искусно скрывал свое отсутствие (когда встречался с букмекером) в больнице и офисе под благовидным алиби. Его отец (Лизин дедушка по отцовской линии) был алкоголиком, так же как и дедушка по линии матери.

Важнейшей движущей силой в семье Лизы было внимание, которое уделялось ее старшему брату, профессиональному бейсболисту. Пока Лиза была ребенком, практически все семейные мероприятия были сосредоточены вокруг ее брата и его спортивных достижений. Очень занятый работой отец не находил времени, чтобы прийти на Лизин сольный музыкальный концерт, но никогда не пропускал игры младшей лиги или университетские бейсбольные матчи. Лизина мать души не чаяла в красивом молодом человеке, баловала его и оберегала от малейших проступков.

Лиза была направлена на психиатрическое обследование, выявившее легкую форму дислексии помимо скрытой депрессии и смешанного расстройства контроля импульсов (клептоманию, булимию и компульсивную ложь). И снова благодаря стараниям матери судья назначил короткий испытательный срок и принудительное психиатрическое лечение. Лиза пропустила первый же визит к врачу после окончания испытательного срока и прекратила дальнейшее лечение.

Ложь, часто наблюдаемая у пациентов с расстройствами контроля импульсов, масштабней, нежели просто попытка скрыть свои поступки и избежать их последствий. Патологическая (или компульсивная) ложь может сама по себе быть нарушением контроля импульсов, и поэтому ее связь с другими осложнениями этого контроля может отражать скрытую психологическую проблему или церебральную дисфункцию, распространенные при некоторых синдромах. Расстройства контроля импульсов провоцируются депрессией или злоупотреблением алкоголя и запрещенными препаратами самим лжецом или членами его семьи. МакЭлрой и его коллеги (1992), Стейн и его коллеги (1993) полагали, что общая нейропсихологическая аномалия при расстройствах контроля импульсов (включая более импульсивные личностные расстройства, такие как антисоциальное и пограничное) – от недостатка серотонина, одного из ведущих нейротрансмиттеров, в головном мозге. Серотонин оказывает тормозящее воздействие, и использование медикаментов, повышающих уровень серотонина на нервном синапсе, снижает импульсивность (МакЭлрой и др., 1992). Официальный отчет по клиническим исследованиям и клиническим испытаниям с прозаком или сходными медикаментами для лечения патологической лжи еще не составлен, но их результаты представляют теоретическую ценность.

Кроме нейропсихологических, импульсивность может иметь психологические/психодинамические причины. Голдвотер (1994) считал, что у импульсивных людей проявляется недостаток предвосхищающей конструктивной фантазии, чтобы контролировать свое настоящее и будущее. Кроме того, они лишь смутно осведомлены о своем прошлом, из-за чего и живут только настоящим моментом. Взгляды Голдвотера на импульсивность позволяют лучше понять ложь импульсивных людей. Они не учатся на собственном опыте и не знают, что остальные часто опираются на прошлое в своих суждениях. Или, другими словами, что правдивость слов лжеца каждый оценивает исходя из собственного прошлого опыта. Импульсивные лжецы упускают из виду многие обстоятельства (в том числе негативные последствия для самого лжеца от собственной лжи), которые повлечет за собой их ложь. В результате импульсивный человек лжет, чтобы удовлетворить сиюминутные потребности, не вспоминая о прошлом и не думая о будущем.

Ложь и злоупотребление алкоголем и наркотиками

Всем врачам хорошо известно, что очень часто лгут пациенты, у которых есть проблемы с алкоголем или наркотиками.

Менеджер по продажам

«Не сомневайтесь! Товар будет у вас в следующий четверг». Дэн бойко обещал агенту по закупкам другой компании, что его фирма доставит недостающее программное обеспечение. Потом он повесил трубку и отчаянно опустил голову на стол: «О боже, я снова это сделал». Он посмотрел вокруг, офис был доверху забит стопками официальных запросов и необработанной корреспонденцией. Он неделями задерживался на работе, а телефонные звонки и жалобы продолжали поступать. Стремящийся угодить и неспособный отказать, Дэн продолжал давать обещания, выходявшие за рамки его возможностей.

Дэн провел остаток дня, разбирая жалобы и оставаясь любезным. Его внешняя откровенность убеждала большинство людей в том, что он искренне пытается помочь и в конце концов удовлетворит все их запросы. Он собирался задержаться в офисе, чтобы по возможности разобраться с долгами, но в 5 часов понял, что ему нужно хорошенько выспаться, чтобы продвинуться в решении проблем на следующий день. По дороге домой Дэн заглянул в свой любимый бар, чтобы «расслабиться». Через три часа и после шести напитков он вернулся домой к очень расстроенной жене, съел подогретый ужин и упал на кровать. Ее ласки снова были отвергнуты фразой: «Дорогая, я слишком устал на работе». Следующий день ничем не отличался от предыдущих.

Продолжительная работа Дэна на должности менеджера по продажам часто становилась темой разговора для его начальника, вице-президента компании. Ему нравился Дэн, как и все остальные сотрудники, но энтузиазм, за который он его нанял, угасал. Почему-то работа не выполнялась. На это всегда находились уважительные причины, но их было слишком много. Продажи были ниже, чем ожидалось. Хотя Дэн и жаловался на сверхурочную работу, он часто опаздывал и раньше уходил. Многие его истории были противоречивыми и непоследовательными. Например, он то говорил, что был во Вьетнаме в 1972 году, то утверждал, что тогда же играл в футбольной команде известного университета. Кроме того, просочились слухи, что его достижения на прежнем месте работы, которые он описывал как «блестящие», на самом деле были неудовлетворительными.

Дэн был младшим братом в семье владельца магазина в небольшом городке. Он рос в тени своей привлекательной, яркой старшей сестры, которую обожал, потому что она дарила ему материнскую заботу. Его мать была неэмоциональной женщиной, во#первых, из-за работы агентом по продаже недвижимости, а во#вторых, потому что она была скрытой алкоголичкой. Чтобы угодить отцу, Дэн играл в футбол в школе на достаточно хорошем уровне, чтобы стать запасным в сборной штата. Его дружелюбие и прилежание отмечены в школьном ежегоднике званием «самого популярного выпускника».

К сожалению, все это не уберегло его от бесконечных студенческих вечеринок. Он взял академический отпуск уже через два семестра и

был внесен в резерв армии Соединенных Штатов. В его послужном списке значились должность простого клерка в отделе снабжения и принятые против него дисциплинарные меры за злоупотребление алкоголем. Он вернулся в маленький колледж, который окончил по специальности «маркетинг». В колледже Дэн познакомился со своей будущей женой Бетти. Ее беспокоили его проблемы с алкоголем, но она считала, что это просто «сложный этап». И действительно, первое время после свадьбы Дэн не злоупотреблял выпивкой. Но годы шли, росли семейные обязанности, расходы на проживание и его страсть к алкоголю. Жена не считала его «алкоголиком»; он никогда не арестовывался за вождение в нетрезвом виде, не страдал белой горячкой и не прогуливал работу. Но Дэн, по сути, был алкоголиком – одним из бесчисленного множества представителей среднего класса, которые не попадают под стереотипы и чьи социальные навыки и должность скрывают проблемы с алкоголем.

Дэн прятал понимание своей проблемы от самого себя, а Бетти отрицала ее благодаря рационализации и самообману. Как и во многих семьях, один из членов которой страдает алкогольной зависимостью, в этой семье затрачивались колоссальные усилия на то, чтобы поддерживать видимость нормальности. Наконец Дэн привлек внимание психиатров, когда после увольнения из-за депрессии оказался на грани самоубийства. Однако он все еще продолжал отрицать проблемы с алкоголем.

Большинство, если не все люди, злоупотребляющие алкоголем или наркотиками, обманывают как себя, так и окружающих. Ложь – это устойчивый признак алкоголизма, поэтому к ней проявляют большое внимание в курсе программы лечения алкогольной зависимости (Alcoholics Anonymous World Services, Inc, 1976). Участников программы призывают быть честными не только в отношении своего настоящего, но и относительно прошлых обманов.

В своей работе по исцелению от алкоголизма Сторм и Бэрн (1993) замечают, что самообман характерен для многих людей, страдающих алкогольной и наркотической зависимостью. Алкоголики поддерживают в себе убеждение, что они могут контролировать свое потребление спиртных напитков.

Не только алкоголики обманывают себя и окружающих. Обман пронизывает всю семью, и все ее члены начинают верить в собственную ложь (Кристан и Бепко, 1993). Жизнь алкоголика скрытна и молчалива. Его семья опутана этой сетью, в ней не обмениваются подлинными чувствами, исчезает близость.

Наркоманы обманывают врачей ради дозы. Они уверяют, что потеряли лекарство или неправильно поняли способ применения. Они могут одновременно проходить лечение у разных врачей, чтобы получать больше рецептов для употребления или продажи. Панкратц и его коллеги описали случай одного пациента. Он перенес операцию и настаивал, что ему требуется повторное хирургическое вмешательство. Он врал, что живет в другом городе и что ему нужен гидроморфин, чтобы «продержаться». Так аферист получил тысячи этих наркотических таблеток.

По мнению британского врача (Маккиджени, 1988), его коллеги стараются избегать пациентов с наркотической зависимостью из-за их постоянной лжи. Такой обман сводит на нет шанс на положительный результат от контакта врача и пациента. Маккиджени менее пессимистичен в отношении пациентов, страдающих алкогольной зависимостью; он считал, что они скрывают лишь то, что связано с выпивкой, но при этом вполне откровенны со своим лечащим врачом и искренне хотят помочь ему разобраться в их случае.

Отрицание (самообман) – ключевой пункт в зависимости. Люди, страдающие зависимостью, обманывают себя и других, чтобы избежать разоблачения, позора и унижения. Они

лгут окружающим (в том числе и врачам), чтобы получить желаемую дозу. Наконец, в обман вовлекается вся семья и социальная система, что дает серьезные побочные эффекты.

Выводы

Патологическая ложь имеет большую шкалу градации: от закоренелой лжи при определенных обстоятельствах до всепроникающей фантастической псевдологии. Часто ложь становится клиническим симптомом, связанным с расстройствами контроля импульсов (например, kleptomанией, игроманией и компульсивным шопингом), а также с алкогольной и наркотической зависимостью.

В детстве многие из людей, страдающие патологической ложью, переживают сексуальное насилие, воспитываются в неблагополучных семьях, отличаются импульсивным поведением, низкой самооценкой, дислексией или другими формами неспособности к обучению. Этиологическое значение этих факторов остается неясным, но по отдельности или в совокупности генетическая предрасположенность, церебральная дисфункция и сложное детство увеличивают вероятность развития хронической лжи как не поддающегося адаптации механизма психологического преодоления.

Глава 8

Проживая ложь: самозванцы, мошенники и пациенты с синдромом Мюнхгаузена

Я высшая форма лжеца. Я вообще никогда не говорю правды.
Фердинанд Демара

Самозванцы представляют собой крайнюю форму патологической лжи. Они непрерывно живут ложью, изменяя имя и индивидуальность ради каждой новой роли. Кто-то видит в их игре лишь мошенничество; для кого-то единственной различимой целью самозванцев является трепет и волнение перед сбрасыванием очередной маски. Пациенты с синдромом Мюнхгаузена обманывают врачей и подражают другим пациентам, они во многом схожи с самозванцами.

В этой главе мы приводим истории некоторых самозванцев, мошенников и пациентов с синдромом Мюнхгаузена и рассматриваем их поведение с точки зрения психологии.

Самозванцы

В медицинской литературе можно найти несколько подробных историй самозванцев, которые изучили психиатры (Дойч, 1955; Дюпон, 1970; Финкельштейн, 1974; Вайзенбик и Нитзан, 1968). Истории, приведенные в данной книге, были отобраны из дел самозванцев, описанных в светской прессе.

Великий самозванец

Самый известный самозванец XX века, а может, и всей истории – Фердинанд Уолдо Демара (1922–1982). «Подвиги» Демара обнародованы в 1952 году, в статье в журнале Life (Маккарти, 1952). Он выдавал себя за врача и офицера медицинской службы канадского морского флота. Его обман был раскрыт не из-за медицинской некомпетентности, а из-за потока публикаций о его успехах в хирургическом лечении тяжелораненых корейцев. Операции проводились на борту канадского морского эсминца «Каюга», где служил Демара. Среди проведенных им хирургических процедур значились извлечение пуль, на полдюйма застрявших в сердце, и пневмонэктомия (удаление легкого). Разоблаченный Демара был уволен из канадского морского флота (а не осужден военным трибуналом) и получил зарплату за предыдущие месяцы работы. Но не все его обманы были так же успешны, дважды он отбывал срок в исправительных учреждениях: первый раз за то, что выдавал себя за учителя, а второй – когда дезертировал из армии Соединенных Штатов. Покинув армию, он добровольно поступил на военную службу на флот, потом добровольно ее покинул. Одновременно он стал дезертиром и армии, и флота! Опыт военной службы в вооруженных силах и позволил ему выдавать себя за офицера медицинской службы на флоте.

В разное время Демара выдавал себя за доктора философии в области психологии, декана колледжа, школьного учителя, помощника начальника техасской тюрьмы. Поразительно, но, по информации независимых источников, он успешно справлялся со своими обязанностями на каждой должности. Когда его обман раскрывался или ему надоедала новая профессия, он возвращался к родителям в Лоуренс, штат Массачусетс. С ними он поддерживал хорошие отношения, но так и не удалось выяснить, насколько они были осведомлены о его жизни.

Известность Демара, приобретенная благодаря статье в журнале Life, побудила Роберта Кристона издать его биографию (1959 а), бестселлер, который в 1960#м лег в основу фильма «Великий самозванец» с Тони Кертисом в главной роли. Позже (1959b) Кристон написал новую книгу о его путешествиях, личных взаимоотношениях и разочарованиях. Биографические сведения ему предоставлял сам Демара.

Он родился в обеспеченной семье, и его детство проходило в атмосфере тепла и любви. Он был крупным ребенком, всегда делал все по-своему, приходил в ярость, когда не получал желаемого, и ему было сложно добиться дружбы других мальчиков. Он был помощником священнослужителя в католической церкви, и в нем уже видели будущего священника. Когда Демара было 11 лет, его отец разорился, семья стала нищенствовать. Когда ему было 15, его сестра Элен умерла от травмы головы. Семья впала в

депрессию, и менее чем через месяц Демара убежал из дома, чтобы стать монахом-траппистом.

После славы, принесенной биографией и фильмом, Демара на несколько лет вернулся к прежнему образу жизни, прежде чем под настоящим именем стал капелланом при госпитале. В 1982 году он умер от сердечного приступа, ему было 60 лет (Сификис, 1993).

Без сомнения, Демара был выдающимся человеком и мог преуспеть практически во всем, за что брался. Почему он предпочел быть самозванцем и играть разные роли? О причинах можно только догадываться, сам Демара на вопрос «Почему?» отвечал: «Потому что я паршивый человек». Потом он добавлял: «Это мошенничество, чистое мошенничество». Разумеется, все было не так просто, и, меняя роли, Демара часто проявлял альтруизм.

Летчик-истребитель

«Как бывший летчик-истребитель, я вышибу этого парня из седла». Высокомерный, нахальный политический активист, который «разбивал колени по всему городу», Дьюк Тулли часто упоминал о своей выдающейся военной карьере. Его дом был полон орденов, медалей и картин, славящих его военную службу в Корее и во Вьетнаме. На гражданские мероприятия он приходил в форме подполковника Военно-воздушных сил США, на которой красовались Пурпурное сердце, медаль военно-воздушных сил с четырьмя дубовыми листьями и крест за летные боевые заслуги. «Он выглядел как офицер вне службы», – говорил о Тулли один из его друзей, занимающий руководящий пост в двух влиятельных газетах. Практически неизбежно Тулли сталкивался со своим политическим соперником, который проверял его лицензии и разоблачал его. На самом деле Тулли никогда не проходил военную службу (Альтер и Колье, 1986).

Обман Тулли начался, когда ему было около 20 лет. Он работал в гражданском воздушном патруле и носил форму. «Я солгал, и одна выдумка привела к другой... Я этому способствовал. Однажды она разрослась, а я продолжал питать ее». Тулли несколько раз менял работу и каждый раз «повышал» себя, подавая заявление на ту или иную должность, из младшего лейтенанта он стал старшим, а потом и подполковником. Вместе с продвижением и повышением Тулли приукрашивал свои «воспоминания» о войне рискованными заданиями, сбитыми самолетами и наградами. Обе его жены (первая умерла в молодости) и дети верили ему, и он публично получал почести от различных военных организаций. Один из друзей, пытаясь проанализировать поведение Тулли, сообщил, что он потерял нескольких родственников (включая первую жену) из-за войны и болезней и сейчас старался отгородить себя от трагедий, превращаясь в сильного человека. Другой знакомый считал, что Тулли нуждался в одобрении, внимании и лести. Ему нужно быть в центре внимания.

Парадоксальным в этой истории является то, что Тулли имел много настоящих достижений. Он был образованным, начитанным, поднялся от группировщика рекламных объявлений с зарплатой 38 долларов в неделю до издателя двух крупнейших газет в Аризоне. Его газеты, отражающие консервативные позиции редактора, сформировали мощную политическую базу, а сам он инициировал культурное просвещение Феникса. Почему такой талантливый человек стремится увековечить вымысел, раскрытие которого влечет за собой серьезные проблемы? Сам Тулли сообщил очень мало сведений. По-видимому, большое значение

имело то, что старший брат, которого Тулли всегда идеализировал, был пилотом-истребителем и его убили на Второй мировой войне.

Эксперт по синдрому Мюнхгаузена

Когда доктор Ганеш Патель (имя вымышленное) приехал в Австралию, его тепло приняли в группе психиатрических экспертов, работавших с терапевтическими и хирургическими пациентами. Он имел блестящее резюме, а его отец и дед, по его словам, были ведущими политическими фигурами в родной Индии. Доктор Патель прибыл из Соединенных Штатов, где он входил в группу врачей, лечивших пациентов с синдромом Мюнхгаузена (см. ниже). Доктор Патель начал свой исследовательский проект, который из-за неорганизованности был внимательно изучен в рамках официального расследования. Выяснилось, что его «исследование» складывалось из ложных данных, так же как и его *curriculum vitae*. Заявление об отставке было принято. Однако на этом доктор Патель не успокоился. Он опубликовал письмо (явно поддельное) в ведущем британском медицинском журнале о том, что следствие его оправдало. Более поздняя статья в канадском издании сообщала, что врач теперь находится в Канаде и номинирован на Нобелевскую премию. Эта информация, вероятно тоже исходившая от самого Пателя, также оказалась ложной. Ирония истории доктора Пателя заключается в том, что он (мастер притворства) называл себя экспертом по лечению склонных к обману пациентов.

Три самозванца, описанные выше, обладали незаурядным умом и развитым интеллектом. Они доказали, что на многое способны, и могли добиться признания за свои подлинные способности и достижения под собственными именами. Почему они предпочли играть роли, в результате которых сами себя разоблачали? Как неспециалисты, так и эксперты-психологи искали ответы на эти вопросы, касающиеся мошенников в целом. Наиболее состоятельные гипотезы выдвигали психоаналитики, которые, основываясь на своих знаниях и клинической практике, подробно исследовали явление самозванства.

Гринакр (1958 а) отмечал немногочисленность женщин-самозванок и полагал, что женская психодинамика сильно отличается от мужской и приводит к иным проявлениям обмана, таким как симуляция. Гринакр опирался на пример (достоверность которого ставится под сомнение) одной женщины, жившей в IX веке, которая выдавала себя за священнослужителя и стала папой римским. В некоторых исторических документах она возникает под именем «папа Иоанн». Отвлекаясь от проблемы того, расположены ли женщины к самозванству (по-видимому, расположены), прецедент не подтверждает тот факт, что женщины заражены синдромом Мюнхгаузена (см. ниже). По крайней мере, на сегодняшний день не существует психоаналитических описаний таких случаев. Поэтому последующие описания видов психологической мотивации касаются мужчин.

В ставшей классической работе Карла Абрахама (1935), одного из ранних психоаналитиков, приводится история мужчины, с которым Абрахам познакомился, исполняя обязанности военного врача. На тот момент мужчину воспринимали как жулика, неоднократно выдававшего себя за офицера и получавшего деньги под ложными предлогами. Через пять лет Абрахам вновь встретил его и нашел, что он очень изменился. Мошенник женился на пожилой вдове, которую называл «маленькой матушкой». Она оценила его талант и позволила занять высокую должность в семейном бизнесе: он заменил ее покойного мужа. Абрахам рассматривал эти неожиданные изменения как проявление эдипова комплекса в приемлемой форме с меньшим чувством вины благодаря тому, что муж умер, а инициативу проявила сама вдова. Проблемы, связанные с эдиповым комплексом (как будет подробнее рассмот-

рено ниже), импотенция (страх кастрации), неуверенность в своей сексуальной идентичности – распространенное психоаналитическое объяснение подсознательных определяющих факторов (детерминант) самозванца.

Были рассмотрены некоторые характерные черты, отличающие детство и становление личности самозванцев. Например, необычно тесные отношения с чрезмерно бдительной и направляющей каждый его шаг матерью (Дойч, 1955; Дюпон, 1970; Финкельштейн, 1974). Иногда оба родителя слепо обожали и перед всеми расхваливали своего ребенка (Кричтон, 1959а; Финкельштейн, 1974). В детстве будущий самозванец часто кажется не по годам развитым и прекрасно осознает свое влияние на окружающих. Как сам ребенок, так и члены его семьи ждут от него больших достижений и успеха в будущем. Об отцах потенциальных самозванцев в основном говорят как о людях, чьи деньги и власть производили большое впечатление на ребенка и влияли на его амбиции.

Эта особое сочетание факторов (бдительная мать и властный отец) стимулирует детский нарциссизм и создает благоприятную почву для эдипова конфликта. Ребенок боится мести отца за чрезмерное внимание к нему со стороны матери. В большинстве случаев конфликт разрешается, когда у мальчика развивается здоровая самоидентификация себя с отцом. Однако неблагоприятные обстоятельства в жизни семьи могут помешать успешному разрешению конфликта. Отец может не жить с семьей, мало интересоваться ее делами или потерять прежнюю власть в глазах сына из-за болезни или банкротства (Кричтон, 1959а; Дойч, 1955; Дюпон, 1970). Такое развитие событий представлено в случае Демара (Кричтон, 1959а). Материальное положение его семьи было очень нестабильным. Неудачи отца или его отсутствие привели к падению авторитета и недостаточной мужской самоидентификации с последующими неудачами на некоторых этапах развития, ключевых для становления личности. Дополнительным обстоятельством было то, что многие самозванцы, вошедшие в историю, были физически или сексуально недоразвитыми.

САМОЗВАНСТВО – ЭТО ПОТРЕБНОСТЬ ЧЕЛОВЕКА ВЫДАВАТЬ СЕБЯ ЗА ГРАНДИОЗНУЮ ЛИЧНОСТЬ В ПОПЫТКЕ ПРЕОДОЛЕТЬ НАРЦИССИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ С НИЗКОЙ САМООЦЕНКОЙ.

Основываясь на перечисленных выше факторах, влияющих на становление завтрашнего самозванца, Финкельштейн (1974) считал, что Дойч (1955) также подчеркивала роль самозванства как стремление избавиться от противоречия между патологически завышенным идеальным эго и «обесцененной низшей, обремененной чувством вины частью своего эго». Самозванство необходимо, потому что собственное эго обесценивается, когда выражается под настоящим именем. Другими словами, самозванство имеет своей целью временно создать властный мужской образ, вдохновляющий самозванца. Выдавая себя за другого, он подсознательно примеряет на себя роль отца, но позже чувство вины приводит к разоблачению.

Психоаналитическая точка зрения, приведенная выше, подчеркивает особое значение эдипова комплекса. Самозванец ведет себя импульсивно, старясь преодолеть внутреннее напряжение. Другие точки зрения уделяют эдипову комплексу меньше внимания. Например, самозванство может быть попыткой самоопределения, самоидентификации или создания чувства собственного эго. Некоторые самозванцы говорят о чувстве пустоты, когда они являются самими собой, и об ощущении внутренней энергии и жизни, когда им удается успешно играть роль. Это может быть особенно важным фактором для людей, ощущающих собственную сексуальную неполноценность (а, возможно, имеющих настоящий физический недостаток, ведущий к этому) (Конрад, 1975). Доктор Рой Гринкер-младший (1961) считал, что самозванство может являться попыткой справиться с прошлыми неудачами, тем самым

возвращая чувство собственной состоятельности. Человек с низкой самооценкой, испытывающий зависть к более состоятельным людям, может достигать чувство превосходства благодаря успешному обману, унижающему их. Успешно вводя окружающих в заблуждение, слабый может стать сильным и превзойти их.

Проживание лжи помогает отрицать болезненную действительность. Как отмечалось в главе 7, Фенихель (1954) считал, что, если человек может заставить другого верить в неправду, тогда событие, имевшее место в прошлом, может оказаться неправдой. Этот процесс описал сам Демара: «Я высшая форма лжеца. Я вообще никогда не говорю правды, таким образом, моя история обладает единством составляющих, структурной целостностью и звучит более правдоподобно, чем сама правда» (процитировано в работе Кричтона, 1968). Здесь стоит учитывать роль самозванства как защиты от депрессии (Льюис, 1990). Личные истории многих самозванцев включают упоминание значительной потери, пережитой непосредственно перед началом их обмана. Самозванство может быть попыткой отрицать утрату и, благодаря колоссальной психической энергии, необходимой для успешного обмана, ограждать самозванца от болезненных переживаний. По сути, во многом, так же как при мании, самозванцы описывают воодушевление, сопровождающее успешное начало каждой новой роли. Кричтон (1959b) описывал поведение Демара как энергичное, почти маниакальное; даже врач, близкий друг Демара, называл его «самым ничтожным и несчастным человеком, которого знал» (Гарви, 1985).

Гринакр сравнивал самозванца с художником. Хотя, разумеется, не существует единого толкования творчества, творческая работа некоторых художников (таких, как Эдвард Мунк, Рене Магритт) также мотивировалась необходимостью отрицать и преодолевать сильные переживания, вызванные утратой и ощущением пустоты (Вайдерман, 1987; Варик и Варик, 1984). По словам Гринакра (1958b), «и живописец на гребне новой волны вдохновения, и самозванец между периодами обмана испытывают эгожажду и нужду в становлении – первый – своего художественного «я»; второй – удовлетворительной самоидентичности в мире».

Самозванцы любопытны многим. Газеты и популярные журналы пишут о свежих разоблачениях самозванцев, играющих драматические и важные роли. Отчасти наш интерес объясняется универсальными вопросами и ощущениями, касающимися самоидентификации каждого из нас. Дойч (1955) говорила о размытии границ между патологией и нормальностью: «Мир наполняют «вроде бы»-личности и в еще большей степени самозванцы и притворщики. С тех пор как я заинтересовалась феноменом самозванства, он преследует меня повсюду. Я обнаруживаю его в друзьях и знакомых, и даже в самой себе».

Каждый ребенок сыграл множество притворных ролей и в различные игры с переодеванием. Все взрослые порой ставят под сомнение свои публичные маски с точки зрения частной самоидентификации. Многие успешные люди чувствуют себя притворщиками или самозванцами, потому что на самом деле оказываются не такими способными и самодостаточными, как внушают окружающим. Эта совокупность мыслей и чувств получила название *синдрома самозванца*. Конрад (1975) описывал его как нервную реакцию на скрытое ощущение несоответствия. Он отмечал, что такие люди боятся сближения из-за страха обнаружить собственные слабости.

Люди с синдромом самозванца понимают, что им удалось ввести всех в заблуждение, потому что на самом деле они не так самодостаточны и интеллигентны. Они чувствуют себя мошенниками, приписывая свой успех везению, физической привлекательности, миловидности или компенсирующей тяжелой работе. Они могут стать успешнее своих родителей и войти в более высокий социальный класс, и это различие между их происхождением и новой жизнью укрепляет в них ощущение самозванства.

Мошенники, выманивающие деньги обманным путем

Приведенный ниже портрет самопровозглашенного «мошенника» был взят из его биографии, написанной в соавторстве с профессиональным писателем (Абигнейл, 1980).

Профессиональный мошенник

В последнем своем сообщении Фрэнк Абигнейл-младший, самозванец и профессиональный мошенник, «честно» рассказывал, что он является главой фирмы, специализирующейся на профессиональном обучении работников бизнеса и банковской сферы тому, как распознать и избежать должностных преступлений. «Карьеру» мошенника Абигнейл начал в 14 лет, когда выманил у отца тысячи долларов благодаря махинациям с кредитной картой. Впоследствии он выдавал себя за панамериканского пилота и неоднократно летал бесплатно на международных рейсах. Однажды ему выпала возможность (любезный жест) взять под свой контроль зарубежный авиалайнер. Хотя он ни разу в жизни не пилотировал, он ненадолго занял кресло пилота и укрепил заблуждение экипажа и пассажиров в потенциально губительной ситуации. В результате афер, позволивших ему вести роскошный образ жизни, он был арестован и сидел во французских, шведских и американских тюрьмах.

В своей автобиографии Абигнейл мало рассказывает о детстве и отрочестве, упоминая только о том, что его родителей не связывали теплые взаимоотношения и они развелись, когда мальчику было 12 лет. Отец часто просил его играть роль посредника. Абигнейл характеризовал своего отца как успешного бизнесмена, который выпивал и был снисходительным к юному сыну. Основные финансовые трудности отца пришлось на те годы, когда Абигнейл был подростком.

Обратите внимание, что вся автобиография Абигнейла, от заглавия («Поймай меня, если сможешь») и до последнего предложения, пульсирует удовольствием и удовлетворенностью своим незаурядным умом и способностью вводить в заблуждение окружающих (своих жертв). Эти признаки иллюстрирует описанный Экманом (1992) *восторг надувательства*. Сам Абигнейл говорил буквально следующее: «Я все еще мошенник. Просто сегодня мой обман имеет положительные результаты, а не негативные последствия, к которым он приводил прежде. Я научился по-новому использовать таланты, которыми всегда обладал».

Мошенница

Никто из прихожан церкви Св. Стефана даже не мог предположить, что милая образованная девушка, которую они только что выбрали хранительницей церковных ценностей, скоро сделает ее беднее на \$20 000. Безусловно, они не знали, что эта очаровательная, привлекательная девушка уже провела два с половиной года в женской колонии за то, что присвоила \$1,2 миллиона, принадлежавших брокерской компании, в которую она устроилась менеджером по работе с клиентами.

Шери сочетала в себе все черты южанки. Она спрашивала о внуках, пекла куличи для церковной ярмарки, скромно одевалась. Из украшений позволяла себе только жемчужную нить и жила в элитной части города среди «коренных», давно обосновавшихся там семей. И тем не менее она не раз оказывалась «бывшей мошенницей».

Планы Шери были простыми и выигрышными, их дополняла абсолютная уверенность в себе, позволяющая морочить головы. Она переводила значительные денежные суммы на свой банковский счет не благодаря хитроумному ведению бухгалтерии, а благодаря отсутствию подозрений. Каждый раз она попадалась из-за опрометчивости, которая в ретроспективе казалась результатом подсознательной самозащиты.

Шери описывала свое детство как достаточно счастливое до 5 лет, пока ее отец не оставил семью. У ее матери начались вспышки агрессии, при которых она обвиняла детей в уходе отца. Как только ее ярость утихала, мать делала вид, что ничего не случилось. Шери научилась врать, чтобы избежать побоев, и вскоре обман сделался ее образом жизни. Она исправляла оценки, после прогулов писала объяснительные записки, подделывая подпись матери, и тайком выносила вещи из магазинов. Параллельно с этим она шлифовала социальные навыки и личную привлекательность и успешно скрывала свою «темную сторону» от бойфрендов. В 18 лет Шери вышла замуж за серьезного, но скучного молодого человека, который ничего не знал о ее семейных тайнах.

Мошенницей Шери сделалась 3 года назад. Причинами стали как потребность в деньгах, так и скука. Когда ее арестовали, муж сначала не поверил в обвинения против нее, но спокойно добился развода после заключения супруги под стражу. Выйдя из тюрьмы, Шери придумала себе новую историю, чтобы скрыть некоторые факты биографии от мужчин, с которыми заводила отношения. Интересно отметить, что при этом ее приводила в бешенство ложь поклонника.

С точки зрения психодинамики Шери, родившаяся в явно неблагополучной семье, уже в детстве научилась размежевывать части своей жизни. Она умела себя преподнести, создавая представление о себе как о привлекательной, образованной и самодостаточной девушке, но внутри чувствовала себя неполноценной и неприятной. Ее умение лгать и мошенничать создавало мимолетное чувство превосходства и власти, но, даже когда она в этом преуспевала, ее самовосприятие разрушало успех и приводило к неудаче.

Относительно немного известно о психологическом облике мошенников, несмотря на интерес к ним в светской прессе и средствах массовой информации. Истории мошенников не раз ложились в основу книг (Хьюман, 1989), но эти книги, включая классического *«Американского мошенника»* (Мауэр, 1974), уделяют особое внимание деталям различных афер и красочным описаниям представителей преступного мира, а не психологическим факторам, мотивирующим их поступки.

Среди доступных скудных эмпирических данных заметна работа С. Б. Г. Айзенк и ее коллег (1977), обнаруживших, что люди, обвиненные в мошенничестве, показывали совсем другие результаты теста коэффициента интеллекта Айзенка, нежели прочие преступники. Мошенники набирали мало баллов по шкале психотизма, нейротизма и высокие баллы по шкале экстраверсии. Эти результаты прямо противоположны результатам преступников, обвиненных в обыкновенном воровстве.

Мошенники считаются аристократами преступного мира. Обычно они отличаются незаурядным умом и образованностью, они учтивые, ловкие и способные.

«Немногие мошенники привлекаются к суду; из тех, кого пытаются привлечь, очень немногих осуждают; из осужденных еще меньше отсидживают полный срок» (Мауэр, 1974).

МОШЕННИКИ СКЛОННЫ ДОБИВАТЬСЯ УСПЕХА БЛАГОДАРЯ ГЛУБОКОМУ ПОНИМАНИЮ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ПРИРОДЫ.

Редкие описания мошенников в психоаналитической литературе связываются с самозванцами, хотя убедительных данных пока недостаточно, чтобы утверждать такую связь. Интуитивно она кажется правильной, потому что мошенник старается выдать себя за того, кем не является. Часто выводы о развитии и психодинамике делались на основе романов, таких как *«Признания авантюриста Феликса Круля»* Томаса Манна и *«Мошенник»* Германа Мелвилла (Грей, 1975; Кетс де Врайс, 1990). Взгляд Грея на психологические аспекты мошенников особенно инновационны и провокативны. Он препарирует мошенника как психотерапевт, индивидуализируя свой подход и связывая его слова с определенными слабостями и мечтами. Грей говорит о том, что хороший мошенник, как гипнотизер, должен убеждать и самого себя – пусть на недолгое время – в своем блефе. Это способствует построению взаимоотношений мнимой близости. Главными мотивами мошенника Грей называл жадность, ненасытность, желание получить чужие деньги, доверие или восприятие себя. Мошенник жаждет подчинять людей посредством доверительных взаимоотношений, что неоднократно приводит их в политику и к религиозным санам.

Эта доверительная игра представляет собой динамичные связи, построенные на потребности в «мишени», в том числе и интригана. Мошенник обладает практически сверхъестественной способностью находить уязвимые места своей жертвы и начинает аферу исходя из них. Несмотря на успешную манипуляцию, мошенники часто прибегают к самозащите, которая впоследствии раскрывает их обман.

Ханкисс (1980) обрисовала возможные стратегии мошенника. Она описала, как можно положить «приманку» и заставить ее появиться случайно. Среди этих тактик распространение неуместной и посторонней информации. Часть уже будет известна мишени аферы, а часть призвана сделать историю более убедительной. Мошенник начнет навязывать жертве свой взгляд на действительность, играя на ее стереотипах, ожиданиях и психодинамических или социодинамических факторах. Например, люди неохотно идут на то, чтобы открыто оспаривать чужую честность. Искусный мошенник развеивает подозрения, первым озвучивая их, предвосхищая сомнения жертвы. Сходным образом мошенник устанавливает связь со своей мишенью – например (ей могут стать) общие воспоминания, общие друзья или родственники или схожие религиозные убеждения. Большинство людей доверчивы, общее звено позволяет развеять любые сомнения. Так мошенник входит в жизнь человека и что-то из нее забирает.

Самозванцы в медицине

Самозванцы, описанные выше, в первую очередь примеряли на себя роль какого-нибудь важного человека (такого, как врач, военный офицер), заслужившего уважение и восхищение. Человек, симулирующий болезнь, тоже самозванец, но примеряющий на себя роль пациента. В американском обществе такая роль освобождает человека от привычных обязанностей и во многом требует от окружающих заботы о нем.

Синдром Мюнхгаузена

Синдром Мюнхгаузена был впервые описан в крайне необычной статье британского врача Ричарда Эшера (1951). У синдрома есть три основных признака: драматическая симуляция болезни, фантастическая псевдология и странствие (скитание от больницы к больнице). Пациент с синдромом Мюнхгаузена часто представляется вымышленным именем. Один из таких «пациентов» попадал в больницы более 400 раз, на него были затрачены колоссальные финансовые средства (фон Маур и др., 1973). Приведенные ниже медицинские случаи отражают многие характерные черты таких пациентов.

Частый авиапассажир

Огромный коммерческий лайнер подкатился к выходам маленького среднезападного аэропорта. На взлетной полосе его уже ждала карета «Скорой помощи» с включенной сиреной. Наземные службы подвели трап, и парамедики с носилками вбежали по нему в самолет. Через несколько секунд они появились снова, на носилках лежал худой, светловолосый молодой человек, он корчился от боли, и его привязали ремнями к носилкам. Его погрузили в карету «Скорой помощи» и увезли. Лайнер вернулся к концу взлетной полосы для взлета. Трансатлантический рейс был прерван неотложной медицинской ситуацией. А была ли она неотложной?

Стиви снова всех разыграл! Стиви перелетел через весь североамериканский континент и был госпитализирован в Фэрбанксе, Аляске, в Гонолулу, Гавайях, в Майами, Флориде. Он обладал удивительным талантом симулировать почечные колики (камни в мочеточнике, вызывающие мучительную боль). Дважды он становился причиной внеплановых аварийных остановок лайнеров, когда его забирали в больницу. Однако почечные колики – это лишь один номер из «репертуара» Стиви. Он мог симулировать симптомы, указывающие на необходимость срочного хирургического вмешательства так убедительно, что его живот уже напоминал карту автомобильных дорог из-за многочисленных хирургических шрамов. Он особенно преуспел в симулировании острой прерывистой порфирии, средиземноморской лихорадки и местного илеита.

Когда обман был раскрыт при одной из госпитализаций, Стиви позволил перевести себя в психиатрическое отделение. Работники больницы связались с его матерью, и из их слов сложилась следующая история (ничьи данные нельзя было считать абсолютно достоверными).

Стиви рос единственным ребенком, его мать все силы отдавала построению профессиональной карьеры, а отец был инвалидом. Мать много путешествовала, поэтому детские потребности в заботе удовлетворял добрый и мягкий отец. В раннем детстве у Стиви были проблемы невропатического характера: он грыз ногти, часто лгал и мало общался со сверстниками. В возрасте 8 лет он попал в приют для сложных детей. Пока он там находился, умер его отец. Когда Стиви вернулся домой после похорон, он жил в разных семьях, готовых принять его. Мать навещала его нечасто, но регулярно присылала дорогие подарки («чтобы откупиться от меня»).

Ему все-таки удалось окончить среднюю школу, но в колледже он продержался меньше двух лет. Потом он разыскал свою мать, которая жила в другом штате, переехал к ней, но их отношения оставались напряженными, в них сочетались любовь и ненависть. Характерное поведение пациента с

синдромом Мюнхгаузена проявлялось, когда мать уезжала в командировки. Стиви чувствовал себя брошенным, испытывал огромное чувство тревоги и симулировал болезнь, чтобы попасть на прием к врачу в местной больнице.

Стиви часто представлялся вымышленными именами и рассказывал вымышленные истории о себе. Например, он говорил, что работает младшим менеджером. Когда его присутствие утомило работников местных больниц (он стал слишком знаменитым), он начал предпринимать авиаперелеты в разные города Северной Америки и ходить на приемы к врачам в больницы, где его еще не знали. Стиви доказал, что он великолепный актер. Он играл разные роли, соответствующе одевался и становился очень убедительным. Среди этих ролей был младший менеджер, дополненный костюмом с жилетом и туфлями; профессиональный теннисист в белом теннисном костюме и с ракеткой; типичный американский студент, равнодушно-неряшливый, в спортивном свитере известного среднезападного университета.

Психологическое тестирование выявило высокий уровень интеллекта, креативность и отсутствие церебральных дисфункций у еще неразвившейся, пассивной, слабой личности. У него не нашли никаких признаков психоза или глубокой депрессии. Попытки установить близкие отношения и заставить пациента пройти психотерапию были напрасными. При внешнем добродушии в глубине души он был опасливым, осторожным человеком, который смотрел на мир как на враждебное место. Он все-таки избежал лечения, предположительно, чтобы попасть на прием в другую больницу.

Обделенная дочь

Психиатр, живущий при больнице, за плечами которого сотни консультаций в пунктах «Скорой помощи» бедного района города, незаметно утирал слезы, слушая трагическую историю. «Они были такими добрыми. Я так по ним скучаю». Слегка растрепанная женщина средних лет сильно плакала, рассказывая о недавней автокатастрофе, в которой погибли ее родители. Она ехала следом за ними на своей машине поздно вечером, когда вдруг другой автомобиль пересек двойную сплошную, и она увидела лобовое столкновение с машиной родителей. Подбежав к ним, она увидела искалеченные тела и услышала предсмертные стоны.

После аварии минуло несколько недель, но у Роуз все еще стояли перед глазами эти страшные картины, она помнила все так подробно, словно это случилось вчера. Она не могла спать по ночам из-за постоянных кошмаров. Большое наследство «не имело никакого значения», она уже потеряла 30 фунтов (похудела на 11 кг). Роуз признавалась, что уже продумывала план самоубийства, но в конце концов поздно вечером решила обратиться в службу экстренной медицинской помощи. Дежуривший психиатр пригласил ее на консультацию.

Роуз немедленно проводили в психиатрическое отделение, где она поведала другие душераздирающие факты биографии. Незванный гость посетил ее дом на прошлой неделе, набросился на нее и насиловал, пока его не спугнул шум вернувшихся домой соседей. В прошлом она потеряла ребенка из-за лейкемии. У всех сердце разрывалось от сочувствия бедной женщине, чьи несчастья, казалось, не имели конца.

По словам Роуз, она была единственным ребенком в польской семье, которая иммигрировала в Соединенные Штаты после Второй мировой войны, когда она была еще маленькой девочкой. Им нелегко давалось изучение английского языка, и одноклассники дразнили Роуз из-за ее акцента. Однако благодаря тяжелой работе ее родители основали разрастающуюся компанию оптового электроснабжения. Окончив среднюю школу, Роуз поступила в колледж, но проучилась там недолго: вышла замуж за состоятельного южного джентльмена, который сильно изменился после свадьбы. Он начал выпивать и изменять. После смерти их единственного ребенка она решила вернуться к родителям, с которыми прожила еще несколько лет.

За время госпитализации Роуз стало понятно, что многое в ее истории не соответствовало действительности. Медицинский персонал также насторожилось, что пациентку редко навещали друзья, а те, кто к ней приходил, надолго не задерживались и покидали больницу раньше, чем врачи успевали задать им какие-либо вопросы. Работники психиатрического отделения усомнились и в истории гибели родителей, и обратились в местные газеты с просьбой проверить эти данные. Никаких сведений о страшной аварии или некрологов, способных подтвердить слова Роуз, найдено не было. Врачи деликатно сообщили об этом пациентке, прибавив сведения, полученные от ее родственников, и клубок постепенно распутался.

Роуз была не единственным ребенком в деревенской южной семье. В детстве она подвергалась физическому и сексуальному насилию со стороны пьющего отца и пренебрежению уставшей, равнодушной матери. Роуз была ярким, разговорчивым ребенком. Она окончила среднюю школу и не раз выходила замуж. Ее единственный ребенок, дочь, не имела с ней ничего общего. Материальное положение Роуз всегда было очень скромным; несколько раз ее арестовывали за проституцию, и она отсидела несколько сроков в женской колонии штата за мошенничество.

Немаловажным для психиатров Роуз было открытие того, что она ранее уже бывала в одной и той же клинике по разным поводам, под разными именами, по жалобам на физическую боль, причину которой не удавалось установить. Она бывала на приемах в других местных больницах. Больничное лечение, описанное выше, как и многие другие, предшествовавшие ему, было заброшено из-за разрыва с бойфрендом, живущим по месту работы.

Пациенты с синдромом Мюнхгаузена и его менее острой формой – симулятивным расстройством (см. ниже раздел «Простое симулятивное расстройство») примечательны тем, что на первый взгляд их действия не служат никакой рациональной цели. Кто хочет болеть и лежать в больнице? Тем более намеренно подвергать себя ненужным хирургическим процедурам, если за это не получит ни материальной, ни какой другой выгоды? Разные исследователи искали общие черты в жизненных обстоятельствах и психологической конституции пациентов с синдромом Мюнхгаузена в попытке объяснить их нерациональное поведение.

Более 20 лет назад мы суммировали феноменологические данные, доступные на тот момент, о признаках синдрома Мюнхгаузена у детей и у взрослых (Форд, 1973). Сотни, а возможно, и тысячи отчетов о клинических случаях, опубликованных с тех пор, в основном подтвердили ранние наблюдения. В детстве пациенты с синдромом Мюнхгаузена, как правило, воспитывались родителями, проявлявшими садизм или безразличие по отношению к ребенку. В доме присутствовали смерть или хроническая болезнь, ребенок вел себя странно

или импульсивно, и однажды его госпитализировали. Известно, что пациенты с синдромом Мюнхгаузена рассматривают госпитализацию в детстве как положительный опыт, потому что она спасла их от неблагоприятной домашней обстановки, пусть и на время.

Во взрослой жизни пациентов с синдромом Мюнхгаузена отличают острые личностные расстройства (особенно пограничного и антисоциального типа), скудная трудовая история (если они устраиваются на работу, то она, как правило, связана со сферой здравоохранения), попытки самоубийства и психиатрическая госпитализация. У многих пациентов признаки синдрома Мюнхгаузена также совпадали с утратами и отчуждениями.

Предлагался ряд этиологий, устанавливающих наличие этого синдрома (Фельдман и Форд, 1994; Форд, 1973; 1982, 1983; Спивак и др., 1994). Проявление синдрома Мюнхгаузена может одновременно удовлетворять различные потребности. Приведенное ниже описание выработано на основе ряда исследований, но его не следует рассматривать как полный перечень всех возможных этиологий.

Пища и кров: среди первых попыток объяснения синдрома Мюнхгаузена была гипотеза, что пациенты были бездомными и искали приюта. Притворяясь больными, они удовлетворяли свои базовые потребности. В 1990-х годах обнаружилась несостоятельность этой теории: стремление к госпитализации вызывалось иными причинами.

Получение наркотиков: установлено, что пациенты с синдромом Мюнхгаузена симулируют болезни или симптомы, для лечения которых необходимы наркотические препараты. Было сделано предположение, что синдром Мюнхгаузена – это продуманное поведение с целью получить наркотик. Но пациенты в основном не проявляли абстинентный синдром, и их поступки мотивировались желанием ввести в заблуждение врачей, а не получить наркотик.

Церебральная дисфункция: меньшинство (около 25–30 %) пациентов с синдромом Мюнхгаузена страдают от церебральной дисфункции, у них заметней развиты вербальные навыки, нежели способности к логике и организации. Это способствует фантастической псевдологии и примерке на себя роли пациента как подсознательной стратегии психологического преодоления.

Удовлетворение потребности в заботе: жизнь многих пациентов с синдромом Мюнхгаузена была эмоционально неполноценной. Болезнь сопровождается потребностью ухода за больным – одно из средств удовлетворить потребности в заботе. М. Д. Фельдман и Форд (1994) называли такую мотивацию поиском няни.

Защита от психоза: пациенты с синдромом Мюнхгаузена из-за детских психологических травм и отсутствия развитых копинговых механизмов склонны к острому беспокойству, которое может переполнять их и приводить к отклонениям в тестировании реальности. Тревогу и беспокойство усиливают утраты или ощущение брошенности и ненужности. Поведение таких пациентов «создает» личность. Человек играет роль, которая создает чувство самоидентификации. Она превращает слабого и незащитного человека во влиятельного, искусного манипулятора, контролирующего всю систему. В то же время удовлетворяются личные потребности в заботе (поиск няни).

Потребность в самоидентификации: многим людям с синдромом Мюнхгаузена не удается развить твердое ощущение себя. Симулируя болезнь, они играют уже готовую роль больного и благодаря фантастической псевдологии становятся важными и интересными пациентами. Это не обычные пациенты, которые поступают ежедневно. Напротив, они предпочитают редкие, тяжелые и интригующие болезни. Они выдают себя за профессиональных спортсменов, ректоров зарубежных университетов и летчиков. Стабильное качество драмы позволяет им играть главную роль в течение всего курса лечения.

Потребность в превосходстве: пациенты с синдромом Мюнхгаузена, пережившие эмоциональные травмы, не развившие копинговые стратегии, пользующиеся ограниченной

системой социальной поддержки и обладающие недостаточным профессионализмом, чувствуют себя слабыми и уязвимыми без очередной маски. От этого ощущения слабости и уязвимости избавляет статус пациента. Тогда пациент с синдромом Мюнхгаузена перестает быть беспомощным и чувствует себя мудрым и властным, вводя в заблуждение докторов и медсестер (восторг надувательства). Чужие роли (например, профессионального футболиста), в которые верит медицинский персонал, приносят удовлетворение благодаря уважению, ощущению собственной важности и власти. Например, одна женщина утверждала, что работает в Международной организации здравоохранения, и в ее обязанности входит забота о детях, эвакуированных в безопасные районы в ходе войны. Лечащие врачи поверили этому, они открыто восхищались пациенткой и проводили дополнительное время у ее кровати, чтобы позволить ей как можно быстрее вернуться к своей ответственной работе и помочь детям из Южной Азии.

Затаенная злоба и склонность к мазохизму: по одной из психоаналитических теорий, пациенты готовы принять на себя роль больного, сопряженную с болезненными и опасными диагностическими и терапевтическими процедурами из-за скрытой склонности к мазохизму (способ психологической самозащиты). Недостаток родительского внимания, пережитое в детстве физическое или сексуальное насилие приводят к искажению представления человека о самом себе. По этой теории ребенок, переживший подобный акт агрессии, теряет самоуважение и воспринимает себя человеком, который не заслуживает ничего, кроме насилия.

Из-за недостатка внимания в детстве пациент с синдромом Мюнхгаузена сознательно ищет обстоятельства (госпитализация), при которых он одновременно получает заботу (медицинское обслуживание) и испытывает боль (хирургические процедуры). Эта формулировка включает идею того, что частью (буквально частью тела), возможно, придется пожертвовать ради спасения всего остального. Человеку нужно сохранить уважение к себе, чтобы не потеряться в ощущении пустоты.

Этиологии, приведенные выше, позволяют понять поведение Стиви и Роуз. Каждый в детстве оказывался обделен; у каждого из них острое расстройство личности, которое сильно ограничивает способность к психологическому преодолению; каждый из них проявлял синдром Мюнхгаузена в ответ на утрату или подавление. Госпитализация удовлетворяет потребность в заботе, но в то же время такие пациенты успешно скрывают свои потребности и слабости благодаря ощущению превосходства над ухаживающим за ним медицинским персоналом (который удалось провести). Такие пациенты с пренебрежением относятся к врачам (заменителям родителей). Фантастическая псевдология Роуз была символом перенесенных утрат и стрессовых ситуаций. Она действительно потеряла родителей и дочь и подверглась сексуальному насилию; не соответствовали действительности только хронология событий и некоторые детали.

Симулятивное расстройство

Синдром Мюнхгаузена – крайняя форма симулятивного расстройства. Существуют и менее острые формы, которым свойственна как сознательная, так и подсознательная мотивация. Практически каждый хоть раз в жизни ссылаясь на болезнь, чтобы не идти на работу или избежать нежелательных социальных обязанностей (Фельдман и Форд, 1994). Когда выгода очевидна, например, уклонение от службы в армии или получение материальной компенсации от страховой компании, притворство и демонстрация болезни называются *симуляцией*. Если единственная видимая причина намеренного и фальшивого проявления болезни – играть роль больного, такое поведение называется симулятивным расстройством. Простые, нестранствующие симулятивные расстройства намного распространенней, чем полностью развившийся синдром Мюнхгаузена. Такие пациенты не используют вымышленные имена, не переезжают в другие города подальше от дома, пока их не направит на консультацию лечащий врач.

Никто не знает, как часто проявляется симулятивное поведение, но считается, что значительное количество таких случаев не распознается. Например, у 3,5 % пациентов с камнями в почках, направленных на соответствующие анализы, болезнь имела нефизиологические причины (Гальт и др., 1988). Люди с простым симулятивным расстройством проявляют некоторые психологические признаки синдрома Мюнхгаузена, но в менее острой форме. Приведенные ниже случаи из клинической практики иллюстрируют простое симулятивное расстройство.

Анемичная няня

Все медсестры в гематологическом стационаре любили Дженет. Она была привлекательной 34-летней няней, госпитализированной с предположительно неизлечимой апластической анемией. Заботливые мать и муж Дженет сидели у кровати больной целыми днями, помогая контролировать уровень внутривенных инъекций. Кроме того, ее навещал персонал соседней больницы, где она работала медицинской сестрой.

Причины острой анемии Дженет так и не были установлены. Предположительно, это было аутоиммунное заболевание. Ее продолжали держать в изоляции, боясь, что малейшая инфекция приведет к смерти. Все с надеждой ждали, пока ее костный мозг начнет вырабатывать клетки крови, а сама Дженет рассказывала о своем прошлом и жалела, что больше не сможет заниматься любимыми вещами, такими как верховая езда. Она выросла на ферме, где разводили породистых скакунов. Подростком возила собственную лошадь с одной выставки на другую в прицепе. Ее сопровождал богатый любящий отец, который в дочери души не чаял. Окончив среднюю школу, она поступила в престижный университет на Западном побережье, но вскоре поняла, ее призвание – ухаживать за больными, и вернулась домой, чтобы поступить в школу медсестер. Окружающие всем сердцем сочувствовали обаятельной аристократке, которая может никогда не излечиться от своей тяжелой болезни.

Все иллюзии развеялись, когда были получены результаты анализов на уровень метотрексата в крови (химиотерапевтического препарата, используемого для лечения рака). Дженет тайно принимала этот наркотический препарат и намеренно вызвала у себя острую анемию. Узнав об этом, врачи решили опросить мать Дженет, которая призналась, что детство дочери было бедным, после того как отец оставил

семью. Единственным учебным заведением, которое она посещала, был профессиональный колледж. Перед приступом болезни Дженет ее мать стала особенно раздражительной и игнорировала ее просьбы. Муж Дженет был слабым, никчемным человеком и тоже не удовлетворял ее бесконечные нужды.

Дженет действительно тяжело болела и, несмотря на улучшение состояния, могла умереть. Она работала медицинской сестрой, и ей прекрасно были известны симптомы, которые наблюдаются у пациентов с данным заболеванием. Она открыто не прибегала к самоубийству, так зачем же она так поступала? Поведение Дженет не было необычным. Симулятивное поведение – хотя нераспространенное, но и не уникальное явление, и встречается чаще, чем утверждает статистика.

Многие возможные объяснения поведения, характерного для пациентов с синдромом Мюнхгаузена, справедливы и для пациентов с простым симулятивным расстройством. Потребность в заботе может быть главной чертой в определении такого поведения. Пациенты с симулятивными расстройствами – медсестры или другие работники, осуществляющие уход за больными и беспомощными. Болезнь позволяет им изменить привычную роль: теперь ухаживают не они, а за ними.

Случай Дженет, описанный в книге, посвященной симулятивным расстройствам М. Д. Фельдмана и Форда (1994), показывает, как симулированная болезнь позволяет получить уход. После того как с нее были сняты все обязательства, пациентка призналась бывшим коллегам, что у нее рак. На признание медики ответили огромной поддержкой и заботой. Чтобы питать свой обман, Дженет намеренно худела и брила голову, симулируя побочный эффект, связанный с выпадением волос от химиотерапии. Она присоединилась к группе поддержки раковых больных, но это стало ее проколом, потому что члены группы обнаружили несостоятельность ее истории. Друзья и коллеги были справедливо возмущены, когда узнали о мошеннических способах, благодаря которым она рассчитывала получить эмоциональную поддержку.

Делегированный синдром Мюнхгаузена

Намеренное проявление болезни кажется странным и непонятным. К сожалению, иногда обманном путем болезненное состояние вызывается у другого человека, так называемый *делегированный синдром Мюнхгаузена (ДСМ)*. Самая распространенная форма этого синдрома зафиксирована у матерей, которые провоцируют болезнь своих детей или указывают на ложные симптомы, фигурирующие в медицинском отчете. ДСМ опасен для здоровья ребенка и приравнен к насилию. На данный момент описаны сотни, возможно, тысячи случаев (Шрейер и Либоу, 1993).

Список болезней, спровоцированный и заявленный у детей, обычно еще не начавших говорить, длинный. Методы фальсификации ложных симптомов включают удушение, вплоть до асфиксии, в рот ребенку могут помещать токсичные вещества или сообщать о ложных симптомах, например, о припадках и приступах. Одна мать намазала анус ребенка кетчупом и сказала врачам, что у него было ректальное кровотечение.

Как только ребенок был госпитализирован, она исполнила роль заботливого родителя, всегда находилась при нем, готовая во всем помогать медсестрам. В роли любящей матери, у которой заболел ребенок, обманщица сделалась центром внимания и сама получала поддержку и заботу от окружающих. Поведение, вызванное ДСМ, отнюдь не безобидно. Уровень смертности среди таких детей (и их братьев и сестер) составляет около 10 % (Розенберг, 1987). Важно, что некоторые матери ранее уже проявляли симулятивные расстройства, касающиеся их собственного организма.

Другая модель ДСМ – когда один взрослый вызывает болезнь у другого. Одна из самых страшных ее форм наблюдалась у медсестер, которые тайно провоцируют тяжелое состояние или даже смерть пациента. Известен целый ряд подобных ситуаций, когда некоторым няням приписывали много смертей (Йоркер, 1988). Предлагались разные объяснения этих ужасных поступков. Одно из более вероятных: медсестры испытывают воодушевление и возбуждение, когда участвуют в спасении пациента при остановке сердца. Они оказываются в центре внимания.

Независимо от психологических мотиваций, которые провоцируют ДСМ, бесспорно, что такие обманщики эгоцентричны, равнодушны и не уважают потребности и права окружающих. В их обмане и лжи присутствует патологический нарциссизм. Они заставляют мир потакать их собственным потребностям, даже ценой страшной лжи.

Выводы

В этой главе мы рассмотрели три категории людей, для которых обман окружающих является постоянным стимулом в жизни: самозванцы, мошенники и люди с различными формами синдрома Мюнхгаузена. Каждый из них пытается стать тем, кем не является. Эти три группы объединяют схожие черты: низкая самооценка, неразвитое чувство самоидентификации и сложности при попытке установить серьезные, теплые и близкие взаимоотношения с окружающими. Наружный облик их представителей можно сравнить с декорациями на съемочной площадке – его легко менять, но за созданной иллюзией очень мало подлинного. Главной патологией таких пациентов обычно считают нарциссизм. Из-за отсутствия сочувствия и социальных навыков им не удалось развить никакие стратегии, кроме манипулирования, чтобы удовлетворить потребности в заботе, любви и восхищении. Они невосприимчивы к чужим нуждам, они крадут время, деньги, внимание и здоровье, мало заботясь или вообще не думая о чужих правах. Они восхищаются собственным обманом, потому что он дает им ощущение власти и превосходства.

Помимо сходств, между ними существуют и различия. Мошенники испытывают значительную неполноценность суперэго и постоянно нарушают закон. Они более открыто «берут» у окружающих и менее зависимы от них, чем пациенты с синдромом Мюнхгаузена, которые «берут» тайно, примеряя на себя роль больного, чтобы манипулировать окружающими и заставлять их проявлять заботу. Самозванцы, которые не идут на преступления, защищают себя от депрессии, пустоты и несамодостаточности. Некоторые самозванцы могут проявлять альтруизм. Люди с синдромом Мюнхгаузена (и другими симулятивными расстройствами) психологически менее устойчивы, чем самозванцы, и благодаря своему поведению могут защищать себя от психической декомпенсации.

Люди, описанные в этой главе, необычны. Многие проживут всю жизнь, так и не встретив самозванца, мошенника или человека с разновидностью синдрома Мюнхгаузена. Тем не менее, как уже отмечала Дойч (1955), по мере изучения таких людей мы начинаем видеть характерные для них черты в своих друзьях и знакомых, и даже в самих себе. Гиперболизированная форма этих признаков служит материалом для кинофильмов, а легкие формы часто наблюдаются у людей, несклонных к патологической лжи.

Глава 9

Ложные воспоминания, обвинения и признания

«Я сделал это», – говорит моя память. «Я не мог этого сделать», – говорит моя гордость и остается непреклонной – в конце концов, память соглашается.

Ницше

Память подчиняется воображению. Человеческая память – не компьютер, который все запоминает, а часть процесса воображения, как и вымысел.

Роб-Грийе

Явление *восстановленных воспоминаний* сейчас вызывает большой интерес в США. Люди воскрешают события из детства, связанные с преступлениями, жестокостью и сексуальным насилием. Это часто происходит во время психотерапии и приводит к распадам семей, судебным процессам и судебному преследованию. Как исследовать всю область восстановленных воспоминаний в контексте лжи? Проблема насилия в отношении детей связана с такими сильными эмоциями, что некоторые избегают глубокого погружения в свою реанимированную биографию и психотерапию. Возросло понимание значения сексуального насилия и домогательств, но мы знаем, что при психотерапии возможно искажение воспоминаний как результат самообмана пациента, терапевта или их обоих.

Ложные обвинения и признания преступников также представляют собой проблему памяти и правдивости. Сферы ложных воспоминаний, ложных обвинений и ложных признаний имеют много общих аспектов.

В данной главе мы приводим основные концепции, касающиеся памяти и того, как ее характеристики влияют на феномен восстановленных воспоминаний, ложных обвинений и признаний. Понимание природы памяти имеет большое практическое значение в психотерапии, судебных расследованиях и в свидетельских показаниях.

Природа памяти

Память — это мы. Теряя воспоминания, мы теряем и часть собственной индивидуальности, самости. Нам кажется, мы знаем, что такое память. Но при более подробном изучении некоторые аспекты становится сложно уловить.

Согласно современному представлению о том, как работает память, вся ее деятельность разделяется на три независимых процесса: восприятие, или запоминание, сохранение и извлечение (воспроизведение). Такие факторы, как возбуждение, отношение информации к себе, эмоциональное состояние и внутренний интеллектуальный фильтр, воздействуют на восприятие (см. Гольман, 1985). На процесс хранения влияют структурная и психологическая целостность головного мозга. При повреждении обоих гиппокампов — части темпоральной лобной доли, необходимой для усвоения новой информации, — новые данные не сохраняются. Воспроизведение зависит от эмоционального состояния человека, возбуждения и восприятия, которые вызывают воспоминания, связанные с этим состоянием.

Такое понимание работы памяти вроде бы напоминает принципы работы персонального компьютера, в котором информация хранится на жестком диске до тех пор, пока ее не актуализирует определенная программа. Не совсем! Хотя большинство неспециалистов и даже многие психологи считают память чем-то сохраненным в головном мозге (как компьютерный файл), изучение показало, что память непрерывно реконструируется (Лофтус и Лофтус, 1980). Старые воспоминания дополняются, заменяются новыми. Этот процесс протекает независимо от нашего сознания, и человек не воспринимает новые воспоминания по-новому. Это открытие особенно важно для судопроизводства и психотерапии. «Старые» воспоминания, которые мы так стремимся сберечь, могут оказаться недавним чужим внушением.

НАБЛЮДЕНИЯ И ЭКСПЕРИМЕНТЫ ПОДТВЕРЖДАЮТ: ЧЕЛОВЕК РЕКОНСТРУИРУЕТ СВОИ ВОСПОМИНАНИЯ, А НЕ СОХРАНЯЕТ ИХ НЕИЗМЕННЫМИ.

Доктор Ульрик Найссер, психолог из Университета Эмори, провел эксперимент. Он попросил группу студентов на следующий день после катастрофы при запуске космического шаттла «Челленджер» рассказать, где они находились, когда услышали новость о трагедии. Через два с половиной года тем же людям задали тот же вопрос. Ни одно воспоминание не оказалось точным, а треть была «вопиюще неправильной» (Нейсер и Харш, 1992). Другие изучения показаний очевидцев трагических событий демонстрировали схожую «редактуру», хотя сами свидетели не сомневались в точности своих слов (Лофтус и Кетчам, 1994).

Опыты многих исследователей подтвердили выводы о влиянии более поздних внушений на личное воспоминание о событии. Доктор Элизабет Лофтус из Университета Вашингтона и ее коллеги (Лофтус и Хофман, 1989; Лофтус и др., 1989а) демонстрировали экспериментальной группе слайды, изображающие квартирную кражу. Пересказывая увиденное, участники эксперимента во многом противоречили друг другу, иногда выдавая безусловно ложную информацию (например, что вор использовал молоток, а не отвертку). Когда их спросили о деталях, те из них, кто давал ошибочную информацию после просмотра слайдов, были склонны неправильно вспоминать детали. При этом они были уверены в точности своих ответов. На основе этого и схожих экспериментов, проведенных в своей лаборатории, а также на результатах исследований других ученых, Лофтус и ее коллеги (1989b) пришли к выводу, что неточные воспоминания замещают первоначальные без ведома самого человека.

Наши воспоминания о прошлых событиях *не* похожи на компьютерные файлы, они очень изменчивы, подвижны во времени и пространстве и отражают наши текущие потреб-

ности. Воспоминания постоянно корректируются; прошлое не застывает в памяти. Скорее мы воспринимаем прошлое под влиянием настоящих эмоций, событий и убеждений. Например, люди, подверженные депрессии, обычно вспоминают негативный опыт, пребывая в состоянии депрессии (Боуэр, 1981). Очевидно, наши воспоминания подвергаются значительному влиянию не только нашего эмоционального состояния, но и наших взаимоотношений с окружающими, того, что они могут нам внушить, независимо от тонкости их намеков (см. ниже раздел «Свидетельские показания в суде»).

Восстановленные воспоминания

За прошедшее десятилетие возрос интерес к сексуальному и физическому насилию в отношении детей. Многие публично заявили о том, что в детстве подвергались насилию. Некоторые утверждали, что узнали о пережитом насилии благодаря «восстановленным воспоминаниям».

Арестованный дедушка

Однажды вечером Герман, пожилой джентльмен в очках, уже надевший пижаму и халат, услышал настойчивый стук и открыл дверь. На пороге стояли четверо полицейских, один из них вошел в дом и сказал, что Герман арестован. После зачитывания прав испуганного мужчину посадили в полицейскую машину и отвезли в городскую тюрьму. Там ему сообщили, что его 38-летняя дочь, проживающая в другом штате, не только обвинила его в сексуальном насилии, которому она подверглась в детстве, но и утверждала, что он изнасиловал ее дочь, когда они последний раз виделись на каникулах. Вскоре приехала жена с адвокатом и поручителем и добилась освобождения. До этого вечера самым страшным «преступлением» Германа была взятка в размере \$25 должностному лицу (его засек радар в маленьком южном городке в штате Джорджия).

Герман прожил в браке со своей женой уже более 40 лет, почти столько же проработал в железнодорожной компании и вышел на пенсию за 3 года до ареста. Он и его жена во многом себе отказывали, чтобы их трое детей (в том числе и обвинившая его в насилии дочь) получили образование. Он выпивал в среднем два пива в год (на пикнике с коллегами) и ходил в местную церковь «каждый раз, когда она открывала двери». Он утверждал, а его жена соглашалась, что его вполне устраивала сексуальная жизнь с женой до недавнего времени, когда гипотензивный препарат вызвал определенную дисфункцию. Жена Германа и двое детей уверенно отрицали вероятность сексуального насилия. Жена даже уверяла, что он ни разу не оставался наедине с внучкой на каникулах, когда якобы было совершено насилие.

Обвиняющая отца дочь в подростковом возрасте дважды попадала в больницу из-за депрессии. О ней отзывались как об образованной женщине, которая неудачно вышла замуж. Недавно она проходила курс психотерапии, ее врачом был мужчина средних лет. Для лечения он использовал гипноз, при котором пациентка возвращалась в прошлое. Психолог помог ей «реанимировать» воспоминания, которые относились ко времени, когда ей было 6 месяцев, в том числе воспоминания о противозаконном сексуальном поведении отца. Он же помог ей «вспомнить» события, доказывающие, что ее дочь, внучка Германа, также пострадала.

Несмотря на мольбы родственников, дочь оставалась непреклонной в обвинениях против отца. Ее поддерживал психотерапевт, утверждавший, что терапия не была направлена на выявление подобных семейных тайн. Тем временем Герман продолжал с ужасом думать об экстрадиции в другой штат и тюремном заключении, к которому его приговорит суд.

Фонд синдрома ложной памяти. Данный случай, к сожалению, не единичен. В Соединенных Штатах произошли тысячи аналогичных историй. Из-за них распадались семьи, спускали последние деньги на адвокатские гонорары и начинали бояться судебного

преследования (Doe, 1991; False Memory Syndrome Foundation, 1994; My problem, 1994; Лофтус и Кетчам, 1994). Большинство людей, обвиненных в насилии, настаивали на своей невиновности, но их обвинители непреклонно требовали справедливости. В одном случае, описанном Лофтус и Кетчем, женщину, которая в детстве сама стала жертвой сексуального насилия и работала советником по проблемам насилия, обвинили в совершении сексуального насилия. После следствия с нее были сняты все обвинения, но она потеряла работу.

Консультации по проблеме сексуального насилия превратились в процветающую кустарную промышленность. В каждом штате Америки сегодня имеется терапевт, чей опыт восстановления памяти ограничивается покупкой книги *The Courage to Heal* (Басс и Дэвис, 1988, 1994) и бестселлера «Гид для женщин, перенесших насилие в детстве». Такие консультанты выявляют и лечат женщин (и некоторых мужчин), которые в курсе терапии «вспоминают», что в детстве были изнасилованы, так же как дочь Германа. Десятки тысяч людей стали жертвами этой эпидемии. В ответ на такое нападение группа людей, заявляющих, что их несправедливо обвинили, объединились и образовали Фонд синдрома ложной памяти (FMSF), в научное и профессиональное руководство которого входят выдающиеся психологи и психиатры.

Фонд синдрома ложной памяти – это некоммерческая организация, помогающая людям, утверждающим, что их несправедливо обвинили, и поддерживающая научные исследования синдрома ложной памяти (FMSF, 1994). В октябре 1994 года фонд синдрома ложной памяти получил более 14 тысяч заявлений с примерами проявления синдрома ложной памяти. Около 300 обвинителей позднее отзывали свои иски.

Доктор Пол Р. МакХью, профессор психиатрии и заведующий кафедрой психиатрии и наук о поведении в Университете Джонса Хопкинса, – член комиссии экспертов в Фонде синдрома ложной памяти. Он сравнил эпидемию множественных расстройств личности, мнимые причины которых якобы кроются в сексуальном насилии, пережитом в детстве, с Салемской охотой на ведьм в XVII веке (МакХью, 1992). Он выяснил, что некоторые психиатры/психологи часто диагностируют множественные расстройства личности после внушения пациентам симптомов. Эти клинические врачи, опираясь на свои предвзятые теории, связанные с этиологией множественных личностных расстройств, «обнаруживают» воспоминания о сексуальном насилии. Таким образом, болезнь и ее внушенные причины носят ятрогенный характер. Доктор МакХью призывал развивать научный подход и не поддаваться истерии при психиатрической оценке пациентов (Макхью, 1994).

Руководствуясь данными, полученными в сотрудничестве с Фондом синдрома ложной памяти, Уэйкфилд и Андервогер (1992) описали среднестатистического обвинителя и типичного терапевта. 90 % взрослых обвинителей были женского пола, большинство из них имели высшее образование и воспитывались в благополучных, дееспособных и счастливых семьях. Только треть этих женщин проходили психиатрическое лечение в детстве или юности.

Общей чертой, объединявшей всех обвинителей, было то, что они проходили терапию. Почти все «воспоминания» были «восстановлены» в курсе психотерапии, часто включавшей гипноз, толкование снов и преодоление посттравматического синдрома. Почти во всех случаях использовалось «*Мужество Исцеления*» наряду с другой литературой для самопомощи, в том числе, рассчитанной на людей, борющихся с посттравматическим синдромом (см. ниже). 75 % терапевтов были женщинами. Большинство из них оказались психологами, консультантами и социальными работниками. Диплом психиатров имели только 8 %. Более половины женщин-терапевтов принадлежали к возрастной категории от 30 до 39 лет.

Внедрение ложных воспоминаний. Эпидемия «восстановленных» воспоминаний затрагивает женщин, посещавших определенных психотерапевтов или прочитавших опре-

деленные книги о сексуальном насилии в отношении детей. Если проблема в этом, и многие восстановленные воспоминания ложные, как объяснить такое явление?

Джордж К. Ганауэй, психиатр из Атланты, предложил несколько интересных и убедительных гипотез того, почему человек может вспоминать то, что никогда не происходило. Пациенты, дававшие невероятные описания пережитого насилия, связанного с сатанинским ритуалом, часто страдали от пограничного или нарциссического расстройства, легко поддавались гипнозу и проявляли склонность к вымыслу (Ганауэй, 1989). Ганауэй предположил, что такие пациенты могут поддаваться даже очень тонким внушениям лечащего врача. Они пользуются своими фантазиями (которые становятся воспоминаниями), чтобы создать ширму, отделяющую их от осознания настоящих проблем, с которыми им пришлось столкнуться. Такая реконструкция собственной биографии в значительной степени, но лишь на время сглаживает возникшие проблемы и ослабляет чувство тревоги, предлагая логические объяснения собственных несчастий. Кроме того, после установления «пережитого насилия» человек, как следствие, получает поддержку лечащего врача, других жертв насилия и начинает воспринимать себя частью их движения (Ганауэй, 1994).

Внушить ложные воспоминания намного проще, чем можно подумать. Лофтус и Кэтчем (1994) дали студентам задание попытаться вызвать у знакомых и родственников ложные воспоминания, например, что они потерялись в торговом центре, хотя на самом деле с ними этого не случилось. Стратегии, которыми пользовались студенты, были очень простыми – им нужно было задавать вопросы типа: «А ты помнишь, как потерялся в торговом центре?» Некоторые участники этого примитивного эксперимента быстро поддавались и сами производили новые ложные воспоминания.

Точность восстановленных воспоминаний. Нет сомнения, что дети становятся жертвами насилия и жестокости, но здесь возникает два вопроса: 1) Насколько воспоминания о насилии вытесняются из сознания?; 2) Когда детские воспоминания восстанавливаются во взрослом возрасте, насколько они точны? Психологи, не согласные с идеей вытеснения, скептически относятся к любой реконструкции памяти. Другие считают, что отдельное событие может вытесняться из сознания, но ряд повторяющихся психологических травм не может полностью забыться (Лофтус, 1993). Некоторые психологи и психиатры, которые верят, что детские травмы могут вытесняться, не ставят под сомнение достоверность этих воспоминаний, а другие считают, что восстановленные воспоминания могут быть истинными (несмотря на неточность отдельных деталей) и ложными.

Иногда людей обвиняли в десятках убийств, совершенных уже после доказанного преступления, при этом доказательная база основывалась на восстановленных воспоминаниях (Эпплбаум, 1992). Восстановленные воспоминания о жестоких преступлениях нечасты, но растет количество уголовных административных судебных дел о насилии, которые заводятся на основе восстановленных воспоминаний. Когда судебные дела опираются на ложные воспоминания, они могут сломать жизнь невинному человеку. Гутейл (1993) и Эпплбаум (1992) подчеркивали различия между безусловным доверием к словам пациента в психотерапии («нарративная истина») и «установленной истиной» в зале суда. Во втором случае степень уверенности в том, что описываемое событие на самом деле происходило, должна быть намного выше, чем в первом. Лечащий врач, восстанавливающий воспоминания, может проходить свидетелем по какому-нибудь делу, но не следует вызывать его в суд в качестве эксперта. Такая двойственная роль была бы неэтична, поскольку суд обязан в равной степени защищать интересы как истца, так и ответчика.

Безусловно, некоторые жертвы насилия довольно поздно начинают добиваться справедливости. Как может специалист, который не присутствовал в момент совершения преступления, говорить о вероятности того, что насилие действительно имело место? Оче-

видно, что абсолютной достоверности редко удастся добиться. Уэйкфилд и Андервагер (1992) составили список рекомендаций, который следует учитывать врачам, сталкивающимся с явлением восстановленной памяти:

Все старые и новые медицинские и психиатрические заключения, а также школьные свидетельства людей, заявляющих о насилии, должны быть тщательно проверены.

Должны быть получены данные о прошлых и настоящих взаимоотношениях людей, заявляющих о насилии, с окружающими. Чрезвычайно ценны личные встречи с этими людьми, особенно с ближайшими родственниками (братьями и сестрами).

Должна быть получена полная информация о сексуальных отношениях людей, заявляющих о насилии.

Следует учитывать обстоятельства, открывшие данные о насилии. Был ли это гипноз, в процессе которого человек возвращался в прошлое, или лечащий врач задавал пациенту наводящие вопросы? Открылась ли эта информация на встрече с жертвами насилия? Вопреки точке зрения многих психотерапевтов (Япко, 1994), данные, полученные под гипнозом, не достоверны (Совет по научным делам, 1985).

Нужно учитывать, возникли ли обвинения, когда пациент проходил курс лечения у консультанта или терапевта, которому часто «попадают» жертвы сексуального насилия.

Следует установить, возникли ли обвинения, когда человек находился под впечатлением от прочитанных книг (таких как *«Мужество Исцеления»*), семинаров или телевизионных шоу о сексуальном насилии.

Должна быть дана оценка недавно перенесенным стрессам и психиатрическим заболеваниям обвинителя.

Надо оценить, включают ли восстановленные воспоминания откровенно фантастические описания фактов насилия в рамках сатанинского ритуала, каннибализма или сходных действий (Ганауэй, 1989).

Необходимо проанализировать, противоречат ли признаки заявленных воспоминаний уже известным психологическим качествам памяти. Например, воспоминания о событиях, произошедших, когда человеку было менее трех с половиной лет, очень маловероятны, а о событиях, пережитых в возрасте до двух лет, невозможны (Лофтус и др., 1994; Ашер и Нейсер, 1993).

Следует оценить психологические факторы (такие, как стабильность, алкоголизм) внутри родной семьи, в которой произошли упоминаемые события.

Следует определить, выдвигал ли обвинитель ранее обвинения в сексуальном домогательстве против своих коллег и начальства.

Следует проанализировать все сведения о совершенных обвиняемым правонарушениях, которые могут подтвердить или опровергнуть справедливость заявления.

Следует изучить все личные записи, порнографические фотографии и другие данные (полученные от братьев и сестер, других родственников и друзей детства), которые могут подтвердить справедливость заявления.

Следует рассмотреть все факты, указывающие на то, что обвинитель получит определенную пользу от своих заявлений (такую, как одобрение членов группы, денежную выгоду от судебного процесса или рационализацию собственных неудач).

Следует определить, существует ли сопротивление и неприятие отличного мнения авторитетного психолога или психотерапевта со стороны обвинителя или его лечащего врача.

Никакие данные, связанные с рассмотренными выше вопросами (за исключением безусловных доказательств, таких как фотографии), однозначно не устанавливают и не отрицают истинность реанимированных воспоминаний. Но определенные факторы могут ука-

зывать на достоверность или невероятность предъявленных обвинений. Лечащим врачам и судебным экспертам советуют подробно изучить все доступные доказательства.

Многие консультанты по проблемам сексуального насилия искренне верят и стараются помочь людям, которых считают жертвами насилия. Однако, когда в дело вступают значительные денежные суммы, сложно не согласиться с циничным утверждением, что постоянное диагностирование «восстановленных воспоминаний» стало прибыльным бизнесом для врачей и продавцов книг.

Память, обман и психотерапия

В 1994 году суд присяжных в Южной Калифорнии, заслушав свидетельские показания, согласился с Гари Рамона, что психиатр и консультант действовали незаконно, внушая его дочери ложные воспоминания о якобы пережитом сексуальном насилии. Рамона получил \$500 тыс., хотя дочь продолжала настаивать на истинности своих воспоминаний. Позже он просил суд смягчить наказание в обмен на обещание подсудимых не подавать апелляционную жалобу. Смягчение наказания отменяет повторный пересмотр дела в более высокой инстанции. В схожем судебном процессе в Далласе суд присяжных присудил \$500 тыс. супружеской паре, которую оклеветал психиатр, обвинив в насилии над собственной, уже взрослой дочерью (Браун, 1995). Вероятно, такие случаи еще долго будут провоцировать судебные иски против психотерапевтов. Они создают вероятность, что третья сторона под влиянием психотерапии может добиться оправдания преступника.

Эти два случая схожи с другими ситуациями, описанными в данной книге. Сексуальное насилие и убийство – особо тяжелые преступления. Но другие типы «восстановленных воспоминаний» могут быть не менее губительны. Сколько пациентов в ходе психотерапии и после нее обвиняли родителей и супругов в менее тяжелых формах насилия? Как часто психотерапия приводила к решению развестись со сбитым с толку супругом? Статистики не существует. Но на основании частных заявлений работники сферы здравоохранения выяснили, что такие последствия не редки. Среди типичных объяснений (рационализации) – недостаточный «рост» бывшего супруга, не посещавшего психотерапию, или то, что психотерапия позволила набраться мужества закончить несчастливый брак. Этот тезис присутствует в некоторых случаях. Антитезис ему – неправильное восприятие себя, которое становится «истинным» в ходе психотерапии.

Пациент психотерапии должен тщательно отбирать сведения, которые сообщает лечащему врачу. Существуют универсальные предубеждения при ретроспекции. Как отмечал Дейвс (1988), мы «буквально» «сочиняем истории» о себе, о мире и о действительности в целом... и часто... именно эти истории определяют наши воспоминания, а не наоборот». История пациента в том виде, в каком она преподносится психотерапевту, также подвержена заметному влиянию процесса трансференции (отношением к сообщаемому, идеями по поводу него лечащим врачом). Выбор пациентом сферы жизни для обсуждения и для игнорирования позволяет терапевту направлять его рассказ о себе как открытыми суждениями, так и скрытым внушением. По мере многократной трансляции истории она начинает все более уверенно приниматься как факт, *становится* воспоминанием и действительностью пациента.

После формирования новой биографии проблемы озвучиваются. Человек пытается переложить ответственность за свои несчастья на окружающих, видя причину в пережитом насилии, бесчувственном супруге, эгоцентричных родителях или сексизме и расизме общества. Хотя сексизм и расизм реальны и многие сильно страдают от дискриминации, не исключена необоснованная ссылка на эти факторы как на причину своих бед. Коротко это может служить утешением, но может и, как отмечал Таврис (1993), стать ширмой, скрывающей от самого себя настоящие проблемы и душевную боль.

Растущее понимание природы памяти и скрытых способов влияния на нее (см. раздел «Свидетельские показания») позволяют по-новому взглянуть на процесс психотерапии и лучше понять важность роли терапевта в этом процессе (Бонанно, 1990).

Врачи могут осознанно или неосознанно участвовать в процессе формирования новой правды. Личные черты терапевта оказывают значительное влияние на терапию: его политические убеждения (например, вера в то, что все женские проблемы – итог эксплуатации

женщин в патриархальном обществе); его предубеждения в теоретических вопросах (например, вера в то, что первопричиной множественных расстройств личности и расстройства приема пищи – пережитое в детстве сексуальное насилие); внутренние и межличностные конфликты (сексуальные и супружеские проблемы врача могут быть отражены в терапии); оознанная жадность (врачу выгодно находить новых жертв насилия и заниматься их лечением). Все более очевидно, что предубеждения терапевта могут смешиваться с воспоминаниями пациента.

ПСИХОТЕРАПИЯ ИМЕЕТ НЕВЕРОЯТНУЮ СИЛУ, СПОСОБНУЮ КАК ИСЦЕЛЯТЬ, ТАК И ВРЕДИТЬ.

К сожалению, часто психотерапию проводят недостаточно подготовленные врачи. А иногда психотерапевты из-за слабой подготовки руководствуются ощущениями правдоподобности, представлениями о реальности или намеками и мифами, а не эмпирическими знаниями (Макхаг, 1994). Психотерапия скорее принесет пользу, если выполняются сразу несколько условий, приведенных ниже. Эти чуть провокационные предположения основаны на научном знании о несовершенстве памяти, на личном и профессиональном опыте, при котором психотерапия причиняла вред пациенту или третьим лицам.

Традиционная точка зрения о том, что имеют значения только личные ощущения пациента (т. е. историческая точность не важна), должна быть пересмотрена. Напротив, особое внимание следует уделять вовлечению его окружения в психотерапию. Такой подход минимизирует, но не исключит внушения ложных воспоминаний.

Сложно переоценить важность объективности лечащего врача. Его политические взгляды, теоретические представления, личные переживания, проблемы и взгляды не должны сказываться на терапии. Кроме того, как подчеркивал Ганауэй (1989), при отсутствии независимых доказательств лечащий врач обязан сохранять нейтральное отношение к достоверности показаний пациента о настоящем, прошлом и о чужих поступках.

Гипноз и схожие методы ни при каких обстоятельствах не могут использоваться теми, кто недостаточно хорошо знает об их ограничениях, назначении, применении и противопоказаниях.

Врачи, практикующие направленную внутрь (реконструктивную) психотерапию⁴ или ее вариации, должны пройти исчерпывающую подготовку, в ходе которой особое значение будет уделяться пониманию силы трансференции, риску контртрансференции и природе памяти. Многие терапевты, считающие себя «экспертами», на самом деле заблуждаются, не признавая собственных профессиональных границ в психотерапии. Эта проблема близка проблеме врачей, которые справляются с простыми хирургическими процедурами и на этом основании считают, что им под силу успешно пересадить сердце.

Нужно признать важность риска, возникающего, когда в психотерапию вмешиваются личные убеждения, чувства и конфликты лечащего врача. Психотерапия для самого лечащего врача или тщательное наблюдение за его работой в ходе профессиональной подготовки снизит, но не исключит такого риска.

⁴ Направленная внутрь психотерапия основывается на психоаналитической теории и методах. Цель такой формы терапии – создать полезные изменения, позволив пациенту лучше понять собственные подсознательные психические процессы. В ходе терапии пациент может испытать трансференцию, т. е. чувства и мысли по отношению к лечащему врачу могут быть проекцией сходных чувств по отношению к людям, с которыми пациенту приходилось сталкиваться. Например, пациент, которого постоянно критиковали родители, может уловить в словах врача критику и отреагировать соответственно. Эмоциональная реакция терапевта на своего пациента может быть неуместной, этот феномен называется контртрансференцией. Например, врач, который в детстве сильно соперничал со своим братом или сестрой, может проявлять конкурирующие чувства и настроения по отношению к пациенту, добившемуся значительных профессиональных успехов.

Отличные/разнящиеся мнения все более распространяются в терапевтических и хирургических процедурах и могут оказаться более ценными для пациентов, которые уже начали или готовятся начать интенсивную терапию.

Вывод: обман и самообман пациента и врача влияет на результаты психотерапии. Податливость памяти очень важна. Хотя серьезные обвинения в сексуальном насилии, пережитом в детстве, после восстановления памяти привлекли особое внимание, искажения воспоминаний из-за необъективности лечащего врача также стали пугающе частыми в психотерапии. Риск, связанному с неудачной психотерапией, подвергается не только сам пациент, но и третьи лица.

Пациенты, прибегающие к психотерапии, почти всегда нуждаются в корректировке чувств, настроений и мыслей, которые их тяготят. В другой ситуации – при *реформировании мышления* – человек невольно вовлекается в попытку произвести определенные психологические изменения.

Реформирование мышления (брэйнвошинг)

Проанализируем исторические факты, чтобы лучше понять внедрение фальшивых воспоминаний, которые приводят к ложным признаниям. В середине 1950#х годов возник серьезный интерес к отчетам о попытках коммунистов как в Советском Союзе, так и в коммунистических странах Азии «промыть мозги» политическим заключенным, изменить убеждения (и воспоминания) этих людей, а не просто наказать, как обычно поступали с такими преступниками (Берле, 1957). Военнопленные считались государственными преступниками. В отношении их также применялись методы реформирования мышления. Американцы, попавшие в плен в ходе Корейской войны (1950–1953), и захваченные члены военного формирования *Пуэбло* (1967–1968) утверждали, что корейцы старались изменить их убеждения. Давление на членов Пуэбло было особенно масштабным. От них силой добивались признания и «воспитывали» через наставления и демонстрацию силы (Форд, 1975). Некоторые американские военнопленные в Корейской войне подвергались интенсивным попыткам реформировать мышление, и лишь некоторым удалось остаться верным Родине. На первый взгляд, это очевидный показатель успеха в изменении убеждений (Сигал, 1954).

Коммунистический и другие режимы, прибегающие к реформированию мышления, пользуются простыми методами (Бмдерман, 1957; Хинкл и Вольф, 1956, 1957; Лифтон, 1957; Сигал, 1954).

Когда заключенный почти теряет психологическое равновесие и нуждается в освобождении, отношение изменяется на умеренную снисходительность. Дознавателя, возможно, незнакомого человека, представляют жертве, которая в этот момент так нуждается в человеческом общении, что видит в дознавателе потенциального спасителя. Важный момент в трансформации мыслей – изменение давления, которое снижается благодаря одобрению и признанию. От жертвы добиваются «признания» часто в форме длинного письменного отчета о своей личной истории. Специалист по реформированию мышления прочитывает историю вместе с жертвой и туманно хвалит ее за отдельные места, но его похвала была двусмысленной и в общем указывала на неудовлетворенность написанным. Так повторялось много раз, и история развивалась. Жертва часто испытывала значительное облегчение, когда его историю наконец принимали. Личные истории жертвы, записанные на бумагу и сохраненные в памяти, значительно изменялись, чтобы отвечать чужим требованиям. Эти новые воспоминания, представленные как признание, оказываются сложной смесью рационализации, измененных воспоминаний и – вымысла.

ЗАКЛЮЧЕННЫЕ ВОСПРИИМЧИВЫ К ТРАНСФОРМАЦИИ МЫСЛЕЙ ИЗ-ЗА ВЫНУЖДЕННОЙ ИЗОЛЯЦИИ, ДЕГРАДАЦИИ, УГРОЗ, СТИМУЛИРУЮЩИХ СТРАХ, РЕГРЕССИЮ И ПОВЫШЕНИЕ ВНУШАЕМОСТИ.

Китайцы и корейцы чаще использовали групповые процессы как средство добиться реформирования мышления. В группу входили от шести до восьми заключенных, толпившихся в маленькой камере. Такое размещение обуславливало эмоциональную наготу и ощущение собственной никчемности, которые вызывали критическое отношение заключенных к себе, спровоцированное постоянным переписыванием автобиографий. В таких группах рождалось необыкновенное давление схожести положения (см. «Групповое сознание», глава 13), что усиливало процесс реформирования мышления. Хинкл и Вулф (1956) писали, что «наивысшие достижения правильной рационализации и принятия в группу связано с чувством облегчения, которое иногда воодушевляет, а иногда обладает чертами религиозного «обращения».

Такое описание реформирования мышления не просто отдаленно напоминает некоторые формы психотерапии, особенно типы консультаций, сориентированных на восстановление воспоминаний. Пациент, уже испытывающий стресс, может пойти к терапевту, который будет неоднократно задавать ему вопросы, касающиеся детства. «Воспоминания» о пережитом насилии или других травмах прошлого по-разному усиливаются. Например, благодаря принадлежности к группе и чтению определенной литературы. Сравнение с религиозным «обращением», сделанное Хинклом и Вулффом, вполне уместно при данных обстоятельствах.

Ложные обвинения

Современные средства массовой информации часто освещают ситуации, в которых серьезные обвинения, сделанные жертвой, отрицаются обвиняемым. Многие обвинения справедливые, другие ложные.

Жертва насилия

Сорокадевятiletняя замужняя женщина, заявившая, что ее изнасиловали в примерочной известного в стране торгового центра, добилась известности и всеобщего сочувствия (Джонс, 1993). Она вышла из примерочной полураздетая и растрепанная. Экспертиза зафиксировала механические повреждения и следы семенной жидкости на одежде. Торговый центр, который раскритиковали за недостаточный уровень безопасности, назначил вознаграждение за информацию, которая приведет к поимке преступника. Полицейское управление попросило содействия широкой общественности. На самом деле ее не насиловали. Тщательное расследование показало, что женщина сама нанесла себе раны магнитофонной лентой и испачкала одежду семенной жидкостью собственного мужа. Ни торговый центр, ни полицейское управление не выдвинули против нее никаких обвинений и сохранили в тайне имя лжежертвы.

Ложные обвинения – устойчивая форма лжи, один из самых агрессивных типов вербальных нападок. Ложные обвинения в насилии, пожалуй, самая распространенная форма этого вида лжи. Сейчас общественное внимание приковано к сексуальному насилию, и выдвинуто огромное количество обвинений в этом преступлении. Многие из них правдивы, но некоторые ложны (Матас и Мариот, 1987). Это не современная тенденция; у Хили и Хили (1915) в классической работе, опубликованной 80 лет назад, есть достаточно примеров ложных обвинений в сексуальном насилии и нападениях.

Один из мотивов ложного обвинения в нападении – желание отомстить мужчине за его проступки. Эта очевидная мотивация, однако, встречается не так часто и не так важна, как внутриспсихические потребности «жертвы». Обвинение может быть проекцией злости и агрессии женщины на окружающих, страдающей от внутреннего расстройства и собственной противоречивой сексуальности (Снайдер, 1986). Другая причина – потребность играть роль жертвы. Здесь обвиняемый в преступлении лишь вспомогательное средство. Как жертва, женщина оказывается в центре внимания, интереса, получает всеобщее сочувствие и заботу. Такие обвинители схожи с пациентами, страдающими от симулятивных расстройств (см. главу 8). Как и эти пациенты, большинство женщин, заявляющих о фальшивом изнасиловании, имеют признаки гистрионического и пограничного личностных расстройств.

Ложные признания

Антоним ложных обвинений – ложные признания в преступлениях, которых не совершали.

Повешенный лжец

Тимоти Эванс был удостоен королевского помилования, но это произошло лишь через несколько лет после того, как он был повешен в 1950 году за убийство, которого не совершал (Шеррок и Крессвилл, 1989). Сначала Эванс добровольно пришел в полицейский участок и признался, что убил свою жену и дочь. Потом он сделал ряд противоречивых признаний, от которых позднее отказался. Суд вынес обвинительный приговор на основе первоначального признания, которое (т. к. он был известным лжецом), по мнению суда, выглядело более весомым, чем позднейший отказ от него. Мать отсылалась о нем как о человеке с живым воображением и об «ужасном вруне». Следует отметить, что уровень образованности у него был ниже среднего, он едва умел читать.

Можно обнаружить сходства между Эвансом и другим англичанином, который давал ложные признания в убийстве. Он называл себя «лордом А., пятым маркизом бас» (несуществующий титул) и разными способами демонстрировал фантастическую псевдологию (этот феномен рассмотрен в главах 2 и 7). Его случай изучали Шеррок и Крессвелл (1989). Лорд А. имел некоторый уровень образования, но страдал от дислексии и неспецифических неврологических дисфункций. Также выяснилось, что он экстраверт, легко поддается внушению и внешнему давлению.

Доктор Гисли Гаджонссон из Лондона изучил многих пациентов, которые оговаривали себя. По данным судебной экспертизы, они отличались низким уровнем образованности, легкой внушаемостью и податливостью (Гаджонссон, 1990). Необходимо внимательно оценивать каждое признание и средства, которыми оно получено. Среди факторов, оказывающих влияние на человека и заставляющих его делать ложные признания, выделяются: продолжительное время, проведенное в заключении, без возможности общения с адвокатами, друзьями и родными; отсутствие контроля над обстановкой; подчинение влиятельной законной власти; недостаточное питание и сон; ужас, внушаемый офицерами полиции; страх за собственную безопасность (Гаджонссон и Маккейт, 1988). Эти факторы соответствуют техникам реформирования мышления, применяемым для получения ложных признаний от политических заключенных.

Офицеры правоохранительных органов хорошо знакомы с феноменом спонтанно рождающихся ложных признаний, которые сопровождают каждое громкое преступление. Причины в потребности привлечь к себе внимание (при этом человек не думает о средствах его достижения) или невозможности отделить действительность от вымысла. Особенно когда человека мучает чувство вины.

Свидетельские показания

Два честных свидетеля могут давать диаметрально противоположные показания в зале суда. При этом каждый верит, что он говорит правду, а второй лжет. К сожалению, многие невинные люди несправедливо обвинены, приговорены к тюремному заключению и даже к смертной казни на основе ложных свидетельских показаний (Лофтус и Кетчам, 1991). Понимание податливости памяти помогает разобраться в том, как разные люди воспринимают и запоминают одно и то же событие, и как посторонний человек манипулирует воспоминанием о событии, используя внушение.

Наводящие вопросы дознавателей, офицеров полиции, прокуроров и даже психиатров способны значительно и навсегда изменить чужие воспоминания. Лофтус и Пальмер (1974) доказали, что, переформулируя вопрос, можно редактировать воспоминания человека о событии. Опытной группе продемонстрировали видеокассету с записью автомобильной аварии с участием двух машин. Участников эксперимента попросили приблизительно оценить скорость движения автомобилей. Когда вопрос звучал как: «Насколько быстро двигались машины перед *жуткой аварией*?» – называли значительно большие скорости, чем когда вопрос формулировался как: «Насколько быстро двигались автомобили перед *столкновением*?». Через неделю тех же людей спросили, заметили ли они разбитое стекло после аварии (его на кассете было не было видно). Те, кого спрашивали о *страшной катастрофе*, в основном отвечали «да», в отличие от тех, кого спрашивали о *столкновении* (Лофтус, 1975). Таким образом, формулировка изначального простого вопроса внесла изменения в воспоминания. Даже незначительные различия в вопросах приводили к совершенно иным ответам. Те, у кого спрашивали: «А вы увидели на записи разбитую фару?», чаще отвечали «да», чем те, кого спрашивали: «Вы видели на записи разбитые фары?» (Лофтус и Занни, 1975).

На основе своего эксперимента Лофтус решила (и мы частично согласны с ней), что в зависимости от того, как полиция допрашивает свидетелей, как их готовят адвокаты и как определяют их позицию, варьируются их показания. Чужие мысли становятся частью его собственных воспоминаний и показаний под присягой.

Разгораются ожесточенные споры по поводу достоверности детских воспоминаний и способности детей к точным свидетельским показаниям в суде. Различные исследования, в том числе работы Сеси и коллег (1987) и Тейт и коллег (1992), указывают на то, что маленькие дети в возрасте 3–4 лет «врут» и «неверно запоминают факты». Особенно часто они делают это под влиянием знакомого им должностного лица. Сеси и коллеги доказали, что «внушения после события могут изменять воспоминания».

В ходе своего исследования Хаугаард (1993) установил, что маленькие дети, включая дошкольников, имеют точное представление о лжи. По сути, все дети понимают разницу между правдой и ложью, когда идут в школу. Но их воспоминания могут изменяться, когда авторитетный для них взрослый поддерживает ложь. Методы, к которым прибегал Хаугаард, включали использование видеокассет, все «факты» на которых были очевидны. На одной кассете мальчик обманывает взрослого мужчину, утверждая, что его дочь его ударила. Присутствующая мать мальчика слушала, но никак не реагировала. Все дети сразу распознали ложь. На другой кассете мать активно поддерживала обман сына. И воспоминания детей о том, что же на самом деле случилось на второй записи, сильно разнились. Дошкольники «запомнили», что один ребенок ударил другого, хотя на пленке этого не было.

Последняя ученая статья Сеси и Брука (1993) синтезировала доступные эмпирические данные с учетом детской доверчивости. Авторы пришли к выводу, что дети – даже дошкольники – могут воспроизводить информацию, важную для судебного процесса. Но дети внушаемы (как и взрослые). Манера их допроса может влиять на их воспоминания о событиях. Они

более склонны «воспроизводить» события, которые были им внушены, если непрерывно задавать наводящие вопросы. Как и взрослые, дети способны видоизменять свои воспоминания и показания, чтобы отвечать ожиданиям авторитетного должностного лица.

Выводы

При подробном изучении память оказывается куда более податливой, чем принято считать. Воспоминание о событии находится в процессе постоянной реконструкции, на него влияют личная оценка новой информации, эмоции и стимулы. Важным компонентом являются также внушения. Друзья, знакомые, офицеры полиции, прокуроры и психотерапевты способны посредством внушения или наводящих вопросов создавать новые твердые воспоминания у других людей. Этот эффект усиливается, если человек, внушающий информацию, воспринимается как авторитет. В курсе психотерапии пациенты могут конструировать ложные воспоминания о прошлом. Свидетели преступления могут вспоминать то, что никогда не происходило, а некоторые – признаваться в том, чего не совершали. Обиженная женщина может лжесвидетельствовать против мужчины, обвиняя его в насилии, а многократно повторяя свои обвинения, поверить в собственный вымысел. Политические убеждения и особый взгляд на историю могут систематически отражаться на политическом заключенном, которого «трансформируют» в ходе процесса.

Самообман одного человека или откровенная ложь могут стать твердым воспоминанием другого и его «правдой».

Глава 10

Распознавание обмана

Тот, у кого есть глаза, чтобы видеть, и уши, чтобы слышать, может быть уверен в том, что ни один смертный не способен сохранить тайну. Если его губы безмолвны, он объясняется на пальцах: предательство сочится из него через каждую пору кожи.

Фрейд

Мы живем в эпоху информации, наполненную неиссякаемыми потоками данных. Мы не просто постоянно получаем информацию, истинность которой должны оценивать, из общения. На нас обрушивается лавина сообщений средств массовой информации (прессы, радио, телевидения и даже компьютерных модемов). Если информация – власть, тогда дезинформация ослабляет власть. Таким образом, мы все должны быть детекторами лжи и постоянно затрачивать энергию на оценку достоверности входящей информации и мотивацию ее источника.

Кажется, что поиск истины стал общественно принятым стандартом. Если человек принимает все на веру и не задает вопросов, мы называем его доверчивым и наивным простаком. Если кто-то слишком бдительный и подозрительный, мы считаем его параноиком. Существует оптимальный ряд действий по раскрытию обмана, и принятие некоторой информации на веру воспринимается как социально приемлемое. В данной главе мы сосредоточимся на разоблачении лжи, которой каждый из нас занимается в повседневной жизни. В главе 11 обратимся к технологическим методам по раскрытию обмана.

Человек как детектор лжи

Четырнадцатилетний мальчик стоит перед директором школы, его обвиняют в том, что он украл часы из чужого шкафчика. Мальчик запинается и отрицает вину, переминается с ноги на ногу, пристально смотрит на книжный шкаф, чтобы не встретиться взглядом с директором. Директор не знает, что у мальчика деспотичный, жестокий отец, который часто бьет его за проступки. Каковы шансы директора определить искренность мальчика и с чего ему следует начать?

Мы все затрачиваем значительное количество психических сил, оценивая непрерывный поток информации. Она сопоставляется с приобретенными ранее знаниями, а последующая информация будет оцениваться в свете новоприобретенных данных. Этот процесс уже давно стал автономным, и обычно мы его не замечаем. Он достигает нашего сознания, только когда расхождения становятся велики или возникают нежелательные эмоции. Из-за потребности в самообмане мы часто осознанно не проверяем ложную информацию, как свежую, так и старую. Однако большой объем сообщаемого оценивается автоматически, и впоследствии влияние на наши эмоции и поступки.

Клинический случай, иллюстрирующий результат подсознательного принятия дезинформации, связан с началом приступов паники у молодого человека, который проводил каникулы с родителями. Раньше с ним не случалось ничего подобного. Когда он вернулся домой, узнал, что его девушка ему изменяла. В течение последующей психиатрической оценки как врачу, так и пациенту стало очевидно, что девушка обманывала его уже несколько недель. Он принимал данные, указывающие на предательство, но не мог преодолеть желание быть любимым и потребность сохранить связь, поэтому не допускал нежелательную информацию в сознание. Когда девушка изменяла в открытую, пользуясь тем, что бойфренд уехал на каникулы, он испытывал острое чувство тревоги, но не понимал ее причину. Сходные приступы паники у другого пациента начались, когда командировка разлучила его с любовницей. Симптомы предшествовали сознательному признанию, что отношения под угрозой, и сознательному пониманию беспорядочного поведения любовницы.

Мы постоянно оцениваем ценность и достоверность информации, которую получаем. Отдельные слова проверить сложно, поэтому мы используем другие средства для оценки «правдивости» полученного послания. При встрече лицом к лицу или живом разговоре (например, по телефону) уделяем внимание невербальному общению. Для этого мгновенно обрабатываем большое количество разных типов информации и приходим к «интуитивным» выводам, врет ли нам собеседник. Относительно немногие люди намеренно разделяют все данные на отдельные компоненты.

В каждом послании сочетаются разные виды коммуникации.

По одной из гипотез, когда человек пытается обмануть, он более смущен, встревожен и неуверен, чем тот, кто говорит правду (Дипауло и др., 1985). Могут происходить изменения поведения, заметные остальным. Сильные эмоции (например, тревога) усиливаются, когда речь заходит об уже взволновавшей его теме (независимо от истинности высказываний), из-за страха перед последствиями недоверия, из-за чувства вины, вызванного неподобающим или греховным, по признанным нормам, поведением. То есть начало эмоциональной активности чаще всего связано со спорной или волнительной темой. Обсуждение может затрагивать раздражающие темы и вопросы сексуальной сферы. Оно увеличивается, когда ставки высоки (например, обманщик будет наказан, если ему не поверят). Когда человек убежден, что ложь – это грех, идя на обман, он чувствует себя очень виноватым, проявляет страх и тревогу, даже если его обман оправдан с точки зрения морали (например, ложь гестапо о местоположении евреев).

КОММУНИКАЦИЯ ВКЛЮЧАЕТ САМИ СЛОВА, ТЕМП, ГРОМКОСТЬ И ВЫСОТУ ГОЛОСА, ВЫРАЖЕНИЕ ЛИЦА, ЖЕСТЫ И ПОЛОЖЕНИЕ КОРПУСА И РУК, ЗАМЕТНЫЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ РЕАКЦИИ НА ВОЛНЕНИЕ, ТАКИЕ КАК РУМЯНЕЦ НА ЩЕКАХ И ПОТ НА ЛАДОНЯХ.

С одной стороны, человек, говорящий правду, мог бы выдать свое волнение при тех же обстоятельствах. Из страха, что в его правду не поверят, или тема разговора оказалась спорной и неловкой. Кроме того, все проявляют волнение и смущение по-разному и в разной степени даже при одинаковых обстоятельствах. Экман (1992) ввел термин *ошибка Отелло* для обозначения риска неверного понимания эмоциональной реакции как доказательства лжи. Он же использовал термин *идиосинкратическая ошибка* для ситуаций, когда человек демонстрирует характерное для него поведение, которое воспринимается как доказательство лжи. Например, некоторым людям свойственно почти не смотреть в глаза собеседнику. У собеседников может зародиться подозрение в неискренности, хотя на самом деле это никак не связано с содержанием и правдивостью высказываний.

Другая возможная ошибка при определении искренности собеседника исходя из его волнения – это вероятность того, что не все психологически реагируют на тревожные ситуации. Люди с антисоциальным расстройством, чья ложь обычно приносит наибольший вред, обладают низким уровнем автономности и субъективной тревоги в разных социальных ситуациях (Ликкен, 1957; Шмаук, 1970). Парадоксально, но людей, которых больше всего стараешься уличить в обмане, сложнее всего разгадать.

Невербальные проявления обмана

Исследователи пользовались разными методами, чтобы определить, какие вербальные, поведенческие и психологические реакции наиболее характерны для обмана. Участников эксперимента просили честно рассказать о ком-нибудь, а потом говорить о том же человеке, но уже неискренне. Оба рассказа записывались на видеопленку. Другие участники (которые не знали, какой из рассказов честный) просматривали пленку и оценивали правдивость или ложность каждого утверждения. Их суждения основывались только на визуальных подсказках (без звука); только на звуковых подсказках (без изображения) или на звучании и изображении одновременно.

Некоторые наблюдения над поведением, сопровождающим ложь, приведены ниже. Однако несомненно, что они имеют статистическое значение, но не могут однозначно доказывать или опровергать наличие лжи. Такое поведение часто сопровождает обман, поэтому есть основания считать, что это не просто совпадение, но оно может проявляться и когда человек говорит правду.

Вербализация и вокализация

Голос тоже способен сообщить определенную информацию. Слова можно отделить от других составляющих высказывания и проанализировать их письменную фиксацию. Речь лгущего человека включает отрицательные утверждения, неуместные высказывания, очень общие фразы, односложные ответы и мало информации о самом говорящем. Одни и те же высказывания неоднократно повторяются, и речь неспонтанна. Она становится менее правильной, увеличивается число грамматических ошибок и оговорок (Дипауло и др., 1985а; Цукерман и Драйвф, 1984).

Можно оценивать речь исходя из понижения голоса и изменения темпа, высоты тона и времени, затрачиваемого на ответ. Лгущие люди чаще изменяют тон и больше колеблются (Дипауло и др., 1985а; Цукерман и Драйвф, 1984). Они склонны говорить медленнее и дольше обдумывать ответ. Ложные ответы на вопросы в интервью, как правило, менее решительные и более развернутые (Харрисон и др., 1978). Обман требует от человека больших интеллектуальных затрат, чем честность (Эллиот, 1979), из-за отсутствия спонтанности и контроля за своей речью.

Мимика и психологические реакции

По существующим стереотипам лжец – человек, избегающий смотреть в глаза и принимающий неловкие позы. Он много улыбается, чтобы скрыть ложь. Но эти распространенные невербальные признаки встречаются не так часто, чтобы не относить их к простым совпадениям. Лжецы хорошо осведомлены о таком поведении и без особых сложностей его избегают (Экман, 1988). Невербальное поведение, более типичное для лжи, включает мигание и употребление *адаптеров*. Это неврологические привычки, они проявляются, например, в том, что говорящий без конца дотрагивается до лица и волос.

Часто у обманщика расширяются зрачки (Цукерман и Драйвф, 1984). Зрачки управляются автономной нервной системой, поэтому лжец не в состоянии их контролировать. Расширенные зрачки могут быть физиологическим признаком страха или тревоги. Другие физиологические факторы, выдающие высокое эмоциональное возбуждение – румянец или бледность кожи, повышенное потоотделение и изменения дыхания, такие как отдышка. Задержка дыхания и вздохи – изменения респирации, которые во многом контролирует сознание.

Большой интерес представляет улыбка как часть мимики. Она была подробно изучена Экманом и его коллегами (Экман и Фризер, 1982; Экман и др., 1988). Экман (1988) определил и классифицировал разные виды улыбок. Простая (*искренняя*) улыбка отражает искренние позитивные эмоции, для нее задействуется главная скуловая мышца, которая приподнимает уголки губ. Сильное сжатие этой мускулатуры растягивает губы, приподнимает щеки, образует складки кожи под глазами и у уголков глаз.

В отличие от искренней, *притворная (фальшивая) улыбка* призвана убедить собеседника, что человек испытывает позитивные эмоции, когда на самом деле это не так. Экман описывает притворные улыбки как более асимметричные. При них не задействуются мускулы вокруг глаз. Экман классифицировал и другие виды улыбок: *улыбки испуга*, *улыбки презрения*, *улыбки уныния*, *жалкие улыбки* (усмехнись и замри) и *улыбка Чаплина*. Каждая из них подразумевает намерение ввести собеседника в заблуждение относительно своего эмоционального состояния.

Экман и его коллеги (1988) изучали улыбки при помощи эксперимента. Студентам-медикам показали хороший фильм и попросили поделиться ощущениями. Все фиксировалось на видеопленку. Потом им показали неприятный фильм, но попросили во время просмотра выглядеть так, как будто он им нравится. Исследователям удалось выявить намного больше фальшивых улыбок во время просмотра второго фильма. В некоторых улавливалось отвращение и презрение. Однако большинство людей не учитывают эти подсказки, когда судят о чужой искренности. Когда другим участникам эксперимента предстояло определить, в каком случае студенты улыбались притворно, они во многом отвечали наугад (Экман и Фризер, 1974).

Жесты и движения

Иллюстраторы (Экман и Фризер, 1972) – это движения, тесно связанные с речью, которые иллюстрируют слова говорящего. Некоторые люди неосознанно и активно задействуют руки во время речи («говорят руками»). Жестикуляция ослабляется, когда они сосредоточены на предмете разговора и когда их речь менее спонтанна и лучше подготовлена. Увеличение частоты иллюстраторов может означать, что человек обманывает и тщательно контролирует вербальный компонент лжи.

Хотя усиление жестикуляции традиционно связывают с обманом, Бонд и его коллеги (1992) доказали, что людям чаще свойственно связывать обман с необычными движениями. Любое изменение привычного облика и поведения понимается как вероятное доказательство обмана.

Эмблемы — это телодвижения, мимика и позы, маркированные внутри культурной группы (Джонсон и др., 1975). Для членов другой культурной группы они могут иметь иное или вообще не иметь никакого значения. Примеры эмблем: «протягивание мизинца», пожимание плечами, кивок (да), мотание головой (нет) и приподнимание одной брови для обозначения вопроса и недоверия. Эмблемы – дифференциальные средства невербальной коммуникации. Хотя обычно они контролируются сознанием, но могут проявляться и непроизвольно помимо воли человека. Когда эмблема противоречит сказанному, говорящий невербально выдает свою ложь. Например, слабый кивок (да) подсказывает, что вербальный ответ «нет» – обман.

По Экману (1981), ни одно движение, никакая мимика или изменение голоса не есть безусловное доказательство обмана. Эти знаки могут указывать на то, что говорящий чувствует себя неловко. Попытка ввести в заблуждение – одна из возможных причин его дискомфорта.

Краут (1978) выяснил, что такое же поведение – долго отвечать на поставленный вопрос – вызывает подозрения у аудитории, если есть причины заподозрить обман, но повышает уровень доверия у нее же, если слушатели верят в честность говорящего. Краут вслед за Экманом полагал, что один подобный знак редко является признаком обмана, и невербальное поведение нужно рассматривать внутри контекста. Одинаковые знаки в зависимости от ожиданий собеседника воспринимаются и как доказательство честности, и как признак обмана.

Эволюционные методы в раскрытии обмана

Дети сначала очень доверчивы, но позже их восприятие усложняется, и они способны принимать решения относительно противоречивых сведений, опираясь на свою осведомленность. Мы помогаем своим детям познавать реальный мир и одновременно рассказываем им о говорящих свиньях и медведях, волках, которые переодеваются в бабушек, одетых в черное женщинах, которые летают на метле, и о толстяке, одетом в красное, который раз в год летает по небу на оленьей упряжке. Усугубляя замешательство детей тем, что слова, сказанные иначе (например, похвала с сарказмом), могут выражать противоположное значение.

Дети вынуждены учиться лгать и приобщаться к обману (см. главу 4), также им нужно научиться читать сигналы, чтобы расшифровывать различные формы обмана, характеризующие повседневную жизнь. Когда и как происходит этот процесс? Дети поддаются влиянию взрослых, часто безусловно принимая сказанное или предложенное ими как истину (Экерман, 1983). В наши дни это огромная проблема, потому что многие дети под «руководством» авторитетных взрослых (консультантов, «экспертов» по сексуальному насилию) заявляют о том, что якобы стали жертвами насилия (см. главу 9). На протяжении всего детства ребенок учится дифференцировать новую информацию, в этом процессе сложно определить четкие этапы.

Даже крошечные дети могут точно определять эмоциональное состояние окружающих и разумно оценивать искренность эмоций. Р. С. Фельдман и коллеги (1978) проанализировали реакцию третьеклассников, которые видели, как одни студенты хвалят других студентов, над которыми взяли шефство. Было представлено две ситуации: в первой студенты старались и за это получили похвалу, во второй не прилагали усилий и показывали плохие результаты, но их все равно хвалили. Третьеклассники уловили разницу между честными и фальшивыми высказываниями. Однако восприятие различий в эмоциональном компоненте (подлинных эмоциях) не следует понимать как способность определять умышленный обман. Скорее, это говорит о том, что дети на данном этапе способны анализировать как вербальную, так и невербальную коммуникацию.

В рамках эксперимента, описанного в 4-й главе, Р. С. Фельдман и коллеги (1979) просили детей в возрасте от 5 до 13 лет попробовать вкусный или невкусный напиток и сделать вид, что оба им понравились или не понравились. Других детей просили оценить видеозапись, запечатлевшую выражение лиц детей, пробовавших напитки, и определить, кто говорит правду, а кто обманывает. Хотя способность детей определять подлинные ощущения находилась в некоторой зависимости от возраста ребенка, но эта закономерность не была безусловной; они ошибались так же часто, как и угадывали. Любопытно, что дети, которые умели поставить себя на место обманщика, значительно лучше определяли ложь.

Дипауло и коллеги (1982 а), доказывая, что маленькие дети едва ли могли распознавать обман, изучали детей постарше и подростков. Они провели эксперимент, в рамках которого участники от 11 до 18 лет изучали аудио- или аудио- и видеоматериалы. Они смотрели и/или слушали взрослых, каждый из которых описывал шестерых человек. Кроме объективных характеристик людей, которые им приятны, неприятны, к кому они относились противоречиво или равнодушно, приводилось еще два ложных описания. В первом положительно характеризовался человек, который им не нравится, во втором они плохо отзывались о том, кто им приятен. Участникам предложили оценить истинное отношение говорящего.

Результаты эксперимента оказались очень интересными.

Они считали, что говорящий действительно испытывает симпатию к человеку, о котором отзывается положительно, и связывали негативные утверждения с обманом, независимо от правдивости сообщения. Другими словами, младшие члены группы видели мир «в розо-

вом свете», поэтому позитивные отзывы (симпатия) вызывали больше доверия, чем негативные (неприязнь).

**ДЛЯ САМЫХ МАЛЕНЬКИХ УЧАСТНИКОВ ИССЛЕДОВАНИЯ
ИСКРЕННОСТЬ СИМПАТИИ БЫЛА ЕДИНСТВЕННЫМ КРИТЕРИЕМ,
ПО КОТОРОМУ ОТДЕЛЯЛАСЬ ПРАВДА ОТ ОБМАНА.**

К двенадцатому году обучения подростки уже способны распознавать выражение ложной симпатии. По сути, более взрослые участники эксперимента были больше склонны к цинизму и считали искреннюю симпатию ложью!

Дипауло и ее коллеги объясняли полученные результаты тем, что более взрослые подростки имели больше жизненного опыта, а младших сильнее оберегали. Маленьких детей защищают от суровой действительности и часто обманывают, чтобы сохранить их убеждения. Например, их могут бесконечно хвалить за незначительные заслуги и оберегать от суровой реальности, которая связана с материальными проблемами, болезнями и смертью. Подростки лучше знают мир и, в отличие от наивных и оберегаемых малышей, бывают более подозрительными и циничными, чем требуют обстоятельства.

Как дети учатся распознавать ложь? Ротенберг и коллеги (1989) предположили, что способность распознавать обман зависит от понимания того, соответствует ли речь говорящего его невербальным посланиям. То есть в детстве на определенном этапе у ребенка развивается способность не только понимать слова и «читать» невербальные знаки, но и соотносить эти два канала коммуникации и замечать несоответствия. Теорию подтвердил простой эксперимент – на видео пленку записали положительные, нейтральные и резко отрицательные утверждения в сочетании с разными эмоциями, также положительными, нейтральными и отрицательными. Получилось девять комбинаций утверждений и эмоций (например, «мне нравится эта рубашка» с грустным выражением лица – это сочетание положительного утверждения с отрицательной эмоцией). Дети от 5 до 9 лет без труда распознавали эмоции. Потом их просили определить, «обманывает» ли актер или «говорит правду», в разных комбинациях утверждений и эмоций. Дети детского сада связывали положительные эмоции (счастливое выражение лица) с правдивостью. Но, несмотря на устойчивость склонности отождествлять истину с положительными эмоциями у учеников четвертого класса, они улавливали несоответствие между словами и эмоциями исходя из несоответствия считать высказывание ложным.

Другой фактор, влияющий на то, как дети оценивают правдоподобие, – это свойство маленьких детей верить взрослым и принимать на веру любое их утверждение. Исследование Аккермана (1983) показало, что дети часто точно опознают ложную информацию, когда она исходит от другого ребенка, но верят в нее, если слышат от взрослого. Эта склонность исчезает позже.

Блэнк и Розенталь (1982) опытным путем установили, что по мере взросления дети анализируют голос и движения, чтобы угадывать истинные намерения говорящего. Интересно, что девочки по мере взросления реже пользуются накопленными сведениями для анализа правдивости чужих слов.

Половые различия при распознавании обмана

Когда дети достигают совершеннолетия, одним из главных навыков становится обнаружение чужого обмана. Существуют ли различия между мужчинами и женщинами в умении определять ложь? Дипауло и коллеги (1993) изучили работы по этой проблеме и сделали ряд интересных заключений.

Очевидно, что женщины превосходят мужчин по своей способности «читать» невербальные подсказки (Дипауло и др., 1993). Однако они лучше считывают те подсказки, которыми проще всего управлять (мимика), и не замечают более глубокие знаки, такие как движения и мимолетное выражение лица (Розенталь и Дипауло, 1979). Женщины восприимчивей, чем мужчины, к тому, что испытывает человек, говоря правду, но они ничем не превосходят, а может, и уступают мужчинам в определении чувств людей, говорящих ложь.

Предположим, что способность считывать невербальное поведение – это первостепенный навык в распознавании обмана. Тогда почему человек, у которого он развит лучше, хуже справляется с этой задачей? Дипауло и ее коллеги (1993) предложили интересное и обоснованное объяснение этого парадокса. Общество приучило женщин к покорности. Поэтому они склонны считывать и принимать то, что человек *пытается* сообщить, а не то, что он *на самом деле* сообщает. Потребность угодить собеседнику преобладает над правдивостью. Женщины воспринимают выражение симпатии и нежности (положительные эмоции) искренней, чем мужчины. Но когда выражается отрицательное сообщение, женщины также готовы принять его (покорность), если это отвечает пожеланиям говорящего.

Не все женщины смиренны. Более проницательные, недоверчивые и успешные, когда нужно кого-нибудь убедить косвенными средствами, менее склонны к компромиссу. Такие женщины не очень гостеприимны, им свойственно «оставаться собой» при различных обстоятельствах, а не адаптироваться к ним.

Отсутствие навыков в распознавании обмана бывает вознаграждено. Женщины, демонстрирующие покорность при считывании невербальных подсказок, добиваются наибольших успехов в жизни. Излишняя проницательность мешает в межличностных или социальных отношениях (Дипауло, 1981; Розенталь и Дипауло, 1979).

Дипауло и коллеги (1993) не сомневаются, что женщины врут не меньше мужчин. Но женский обман призван помочь другому человеку. А еще женщины посредством обмана частично проявляют свою поддержку. Мужчины реже врут ради помощи ближнему, зато они более правдивы.

Последствия мотивации лгуна и привлекательность раскрытия обмана

Можно предположить, что обман тем сложнее раскрыть, чем сильнее мотивация у обманщика. Однако работы Б. М. Дипауло и коллег (Дипауло и Киркендол, 1989; Дипауло и др., 1983; 1985b; 1987; 1988) опровергают это логичное на первый взгляд предположение. Они выяснили, что обман легче раскрыть, когда у человека сильнее мотивация солгать. Когда уделяется больше внимания вербальному содержанию сообщения, теряется контроль над невербальными каналами коммуникации. В результате, хотя вербальное послание убедительно, невербальные подсказки (такие как изменение позы, повышение высоты голосового тона) выдают обман.

Дипауло и ее коллеги также изучили значение физической привлекательности обманщика и жертвы обмана. Ложные послания проще распознать, когда жертва обмана представляется как привлекательный представитель противоположного пола. Такие послания воспринимаются как менее искренние, чем послания, адресованные менее привлекательному собеседнику. Обман, содержащий лесть, проще раскрыть, особенно когда собеседник привлекателен. Женщины более склонны к неуспешному обману при сильной мотивации, чем мужчины, а у привлекательных людей успех обмана не связан с силой мотивации.

Сигалл и Мичела (1976), изучая значение физической привлекательности по отношению к воспринимаемым сообщениям, обнаружили, что привлекательность и самооценка не связаны. Привлекательные женщины воспринимают похвалу как искреннюю, если адресант никогда их раньше не видел. Непривлекательные женщины готовы поверить в лесть после личной встречи.

В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ СИЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ ПРЕПЯТСТВУЕТ УСПЕШНОЙ ЛЖИ В АДРЕС ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОГО СОБЕСЕДНИКА.

Есть люди, которые имеют серьезную мотивацию и опыт и с успехом лгут. П.Дж. Дипауло и Б. М. Дипауло (1989) зафиксировали на видео некоторые профессиональные уловки продавцов, применяемые для того, чтобы продать товар, который им не нравится. Люди, просмотревшие эту кассету, не смогли определить, когда продавец пытается ввести в заблуждение потенциального покупателя. Б. М. Дипауло и Киркендол (1989) пришли к выводу, что, испытывая давление, некоторые становятся более успешными лжецами. Среди факторов, повышающих шансы на успех, – уверенность, опыт в обмане (например, работа в сфере торговли), комфорт при нахождении в центре внимания и физическая привлекательность.

Интервьюер влияет на поведение обманщика

Стиль интервью влияет на искренность ответов. Стифф и Миллер (1986) определили, что поощрение ложного утверждения увеличивает масштабы обмана. Очевидно, что лжец, способный «прочитать» свою жертву, усиливает те компоненты поведения, которые встречаются одобрением. И наоборот, человек, который говорит правду, испытывая неодобрение, скорее всего, станет еще более откровенным, чтобы доказать свои слова.

Этот метод имеет практическое значение, если у пациента подозревают фантастическую псевдологию. Мы установили, что вместо вопросов о достоверности псевдологичных утверждений при диагностике намного эффективнее проявлять повышенный интерес к сказанному. Вдохновляясь, псевдолог усложняет историю до тех пор, пока не становится очевидно, что это вымысел.

Как научиться лучше распознавать обман

Когда люди лгут, они выдают себя несоответствием вербального и невербального посланий. Логика подсказывает, что можно научиться фиксировать и анализировать эти несоответствия, чтобы вернее распознавать обман. Процесс совершенствуется с возрастом. Очевидно, что одни от природы способны лучше различать ложь, чем другие. Из этого не следует, что одни могут научиться быть лучшими лжецами, чем другие.

Доказано, что большинство людей не просто обмануть (Дипауло и др., 1980). У некоторых, возможно, есть уникальный дар, и они оказываются правы в 80–90 % случаях (Экман и О'Салливан, 1991). Почему же при этом нас удастся обмануть – уже само по себе интересный вопрос. Возможно, по версии Б. М. Дипауло (1981), многие подсознательно воспринимают способность распознавать ложь скорее как изъясн, нежели навык.

Если во время обмана люди непроизвольно дают определенные подсказки, и если некоторые умеют хорошо считывать эти подсказки, значит, можно натренироваться в разоблачении лжи. Такие попытки предпринимались, но результаты оказывались в лучшем случае различными. Цукерман и коллеги (1984, 1985) показывали участникам эксперимента видеозаписи, на которых одни люди обманывали, а другие говорили правду, а потом зрителей попросили определить, где правда, а где ложь. На некоторых видеокассетах были запечатлены и мимика, и речь, на других только мимика, на третьих только речь. Точные суждения получали одобрение. Незначительные улучшения в определении обмана наблюдались, но только при эксперименте с кассетами, на которых была или мимика, или только речь. Когда участники эксперимента оценивали определенного говорящего, они были более точны, но этот навык не распространялся на других обманщиков. Иначе говоря, тренировки позволяют распознавать обман человека, о котором больше узнаешь, но этот навык не распространяется на других.

Кохнен (1987) изучил четыре группы опытных офицеров полиции, которые смотрели и слушали записанные на видеопленку утверждения, правдивые и ложные. Одна группа уделяла больше внимания мимике и невербальному поведению, другая – содержанию высказываний, остальным не давали особых указаний. Каждая группа (кроме последней) получила 45-минутный курс подготовки, где рассказывали об особых признаках-подсказках. В этом исследовании офицеры полиции не показали хорошие результаты. Чаще всех ошибались те, кто обращал внимание только на слова. Интересно, что срок службы в полиции никак не отразился на способности отличать правдивые утверждения от ложных. Более того, имеется обратная связь: чем больше офицеры полиции верили в свою правоту, тем чаще ошибались!

Два немецких исследователя (Фидлер и Валька, 1993) добились серьезных результатов в обучении людей распознавать обман. Из работ по исследованию невербальных знаков Фидлер и Валька выбрали семь основных знаков из мета-анализа Цукермана и Драйвера (1984), имеющих диагностическое значение:

1. Неприятная улыбка.
2. Отсутствие движений головой.
3. Увеличение количества самоадаптеров (например, поднесение рук к лицу).
4. Повышение голосового тона.
5. Уменьшение категоричности суждений.
6. Заполнение пауз («ну», «э#э»).
7. Менее гармоничное и связное невербальное поведение на разных каналах коммуникации.

Исследователи не пользовались привычной парадигмой (приятен или неприятен ли говорящему собеседник) для различения правды и обмана. В интервью, напротив, люди при-

знавались в мелких правонарушениях: безбилетный проезд на автобусе, кражи газет и так далее. Причем половина была правдой, а половина – ложью.

Три группы участников эксперимента оценивали правдивость записанных утверждений. Контрольной группе не давали никаких подсказок и наставлений. Второй группе рассказали о семи невербальных знаках. Третью не только вооружили невербальными подсказками, но и сообщали, правильно ли они оценили первые 16 записей.

Все участники показали хорошие результаты в оценке достоверности ситуаций. Группа, знавшая о невербальных подсказках, дала больше правильных ответов, чем те, кому о них не рассказывали, при определении ложных высказываний. Но ей не сообщали о правильности ответов, и результаты не улучшались с опытом (количеством записей). При определении «истинных» утверждений все испытуемые показывали лучшие результаты с опытом, особенно если знали о подсказках и имели обратную связь. Интересно, что, когда участникам эксперимента сразу сообщали, правы они или нет, это не улучшало результаты. При увеличении количества рассмотренных случаев (увеличение осведомленности) сначала увеличилось количество правильных ответов при определении правдивости или ложности утверждений, но потом их количество сокращалось. Брандт и коллеги предположили, что по мере того, как собеседник больше узнает о говорящем, из-за перегруженности информацией он дает меньше правильных ответов. Вероятно, поэтому одному супругу сложно распознать ложь другого.

Большинство людей неспособны значительно развить свое умение распознавать обман. Однако у некоторых есть к этому врожденная способность. Теперь нам бы хотелось перейти к людям, которые, вероятно, умеют «профессионально» раскрывать ложь, и посмотреть на их возможность раскрывать обман.

Люди, профессионально распознающие обман

Фильм «Мэверик» рассказывает о причудливом мастере покера, Брэте Мэверике. Главный герой выигрывает партии, легко побеждая своих соперников, включая очаровательную мисс Аннабелль Брэдфорд. В определенный момент Брэт любезно сообщает ей, что ее выдает то, что она начинает нервно стучать зубами. В важной игре сезона Аннабелль снова проигрывает, блефуя подсказанным способом. В бешенстве она спрашивает Мэверика, как он узнал. «Задержка дыхания, – ответил он. – Когда ты волнуешься, задерживаешь дыхание».

До какой степени человек может развивать навык распознавать обман? Научился ли кто-нибудь профессионально считывать невербальное поведение окружающих? Данные, приведенные в предыдущем разделе, показывают, что большинство людей не очень хорошо распознают обман, и специальная подготовка не позволяет им улучшить свои результаты. Способен ли такой человек, как Брэт Мэверик, «считывать» предательские подсказки, которые выдают других игроков в покер, или это всего лишь кинонебылица? Давид Гаяно (1980, 1988), ученый из Калифорнийского государственного университета, занимался этим вопросом и пришел к заключению, что «наше понимание того, что делают за карточным столом профессиональные игроки в покер, помогло бы распознавать обман и искаженную информацию в повседневной коммуникации».

Доктор Гаяно выделяет три класса игроков в покер. Новички и любители не контролируют тело и передают непроизвольно много информации. Они с готовностью и недвусмысленно демонстрируют достоинство своих карт через «сообщения». Более опытные игроки контролируют свое тело и иногда удачно блефуют. Наибольшим мастерством обладают профессионалы. Они с «поразительной точностью» оценивают карты соперников и буквально «читают» любителей. Чтобы развить и использовать эти навыки, профессионалам заводят длинный – заученный наизусть или письменно зафиксированный – список стилей игры и особенностей сотен соперников. Они в курсе, что пристальный взгляд на другого игрока усилит подозрения остальных и выдаст много информации.

Стратегии блефа включают попытки устранить любые невербальные подсказки. «Бесстрастное лицо игрока в покер» («poker face») – общее место. Они могут надевать темные очки, чтобы скрыть лицо и не дать соперникам заметить изменение размера зрачков, выдающее волнение и непроизвольное эмоциональное возбуждение. Альтернативная стратегия – увеличение азбучных симптомов, вербальных и невербальных, чтобы сопернику было сложно отличить истинные послания от ложных в общем «гуле». Игроки, пользующиеся этой стратегией, много говорят и жестикулируют. Скрывают свои потенциальные «улики» и непредсказуемые перепады настроения, переходы от молчания к болтливости, а потом обратно к тишине. Все эти стратегии не допускают неосмотрительной утечки информации через невербальные каналы. Усложняя навыки распознавания обмана, некоторые игроки в покер используют «ложные сообщения» и «антисообщения». В первой ситуации игрок скрывает свое сообщение. Например, кашляет, когда блефует. Ложное сообщение может использоваться сознательно для обмана соперников, когда ставки высоки. Антисообщения – движения, которые на первый взгляд являются сообщениями, но выражаются беспорядочно, чтобы запутать других игроков.

Но даже среди профессионалов большинство скорее сами правильно дают ложные послы, нежели точно расшифровывают чужие. Способность к расшифровке достигается только благодаря утомительному запоминанию или записи характерных сигналов или близкому общению.

Теперь обратимся к группе людей, которым по долгу службы необходимо отличать правду от лжи, ежедневно оценивать чужую честность. Представителей двух профессий –

работников правоохранительных органов и таможенных инспекторов – проверили на навык распознавать чужой обман.

МНОГИЕ НАВЫКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ИГРОКОВ В ПОКЕР ОТРАЖАЮТ СПОСОБНОСТИ ОБМАНЫВАТЬ И РАСПОЗНАВАТЬ ОБМАН В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ.

Таможенные инспекторы должны быстро принимать решение: кого из огромного числа людей, въезжающих в Соединенные Штаты, следует тщательнее досмотреть, а может, и обыскать. В рамках эксперимента группу опытных таможенных инспекторов сравнили с группой неспециалистов. И те и другие просмотрели кассету постановочных бесед с инспекторами (Краут и По, 1980). Добровольцы играли роль авиапассажиров, половину из которых снабдили контрабандными товарами. Им посулили денежную награду, если они проведут инспекторов. Путешественники с контрабандой показали себя убедительными лжецами и у обеих экспериментальных групп вызвали меньше подозрений, чем «чистые» пассажиры. Интересно, что неспециалисты угадывали контрабандистов вернее, чем инспекторы.

Несмотря на то что таможенные инспекторы знали, что участвуют в эксперименте, они не смогли отрешиться от предрассудков, что по определенным характеристикам (таким, как возраст, пол, раса и социальное положение) можно вычислить контрабандиста. Признаки, на которые обращали внимание и таможенные инспекторы, и неспециалисты в начале эксперимента, – лаконичные ответы, изменение позы, отсутствие зрительного контакта, сообщение большого количества не относящихся к делу фактов, уклонение от прямых ответов и нервное состояние. Этот эксперимент доказал, что группа людей, которые по долгу службы вынуждены распознавать обман, справились с задачей не лучше, чем любители, потому что в них укоренились (неверные) предрассудки, которыми они руководствуются при принятии решений.

Дипауло и Пфайфер (1986) протестировали способность работников правоохранительных органов в распознавании обмана. Они провели стандартный тест с тремя экспериментальными группами, в каждой из которых было более 100 человек. Они оценивали аудиопленку с утверждениями, половина которых были ложными. В каждой группе присутствовали студенты без специального опыта в раскрытии обмана, курсанты, проходившие подготовку к службе в федеральных правоохранительных органах и уже имеющие некоторый опыт в распознавании лжи, и опытные офицеры, для которых выявление лжи является важным профессиональным навыком.

Среднее количество правильных ответов всех участников составило в среднем 53,6 %. Среди трех групп не было значительного разброса. Студенты дали такой же результат, как и работники правоохранительных органов, а неопытные офицеры не отстали от старших коллег. Все участники эксперимента были уверены в правильности своих ответов, хотя ошибались примерно в половине случаев. У опытных офицеров существовала обратная зависимость между правильностью и уверенностью. Иными словами, чем больше они были уверены в ответе, тем реже оказывались правы.

Исследование можно критиковать за искусственность ситуаций. То есть непривычность для полицейских. Альдерт Врий (1993), занимавшийся той же проблемой, провел тщательно продуманный эксперимент: актер, переодетый офицером полиции, опрашивал других актеров, были ли у них в карманах наушники. Актеры всегда отвечали отрицательно, хотя у половины из них наушники были (т. е. только 50 % утверждений были истинными). На видеопленку записали двадцать вопросов и ответов на них (10 правдивых и 10 ложных) и согнали на одну кассету (с 15-секундной паузой, за которую участники эксперимента должны были решить, правдивый или ложный ответ они услышали, и определить степень уверенности в своем ответе).

92 голландских детектива, каждый из которых проработал в полиции в среднем 17 лет, посмотрели кассету. Хотя детективы были уверены в своих ответах (их оценки каждой ситуации в основном совпадали), они оказались правы лишь в 49 % случаев. В более поздних исследованиях была выявлена тенденция (не очень прочная) к обратной связи между уверенностью и правильностью. Детективы (неверно) анализировали одежду (неопрятная одежда связывалась с преступностью), улыбку и движение рук для определения обмана. Они пользовались последним критерием, несмотря на то что ранее было доказано, что обман сопровождается сокращением жестикуляции. Вывод: опыт усиливает уверенность в собственных способностях и приводит к тому, что решения принимаются на основе сложившихся стереотипов, мешая изучать и правильно анализировать знаки.

Масштабные исследования представителей разных профессий подтвердили данные, полученные в результате описанных выше экспериментов, но имели одно разительное отличие. Экман и О'Салливан (1991) обнаружили, что только члены Секретной службы Соединенных Штатов демонстрировали значительно более высокие результаты на тесте с видеокассетой. (На записи студенты-медики описывали свои положительные эмоции от фильма, независимо от того, был ли он приятным или омерзительным.) Представители других профессий, включая следователей, специалистов по полиграфу, судей, психиатров и студентов колледжей, показывали низкие результаты.

Однако внутри всех групп, особенно среди представителей Секретной службы, некоторые участники не ошибались в 80 % случаев. 29 % членов Секретной службы достигли этих результатов; среди психиатров (они на втором месте) только 12 % дали тот же результат. Участники со значительным количеством правильных ответов обращали внимание только на невербальные подсказки и на их отношение к речи. Участники, допуская промахи, руководствовались только услышанными утверждениями. Другим навыком проницательных людей была способность улавливать беглые эмоции (мимолетное и неуместное изменение мимики).

Гипотеза исследователей, почему члены Секретной службы лучше распознавали обман: им по долгу службы часто приходится выделять подозрительных людей в толпе. Кроме того, их работа с людьми заставила их поверить, что большинство людей говорят правду, тогда как офицеры правоохранительных органов привыкли, что большинство стремится их обмануть.

Исследование Экмана и О'Салливана подтвердило предположение, что большая часть групп, включая офицеров правоохранительных органов, не обладает особыми навыками для раскрытия обмана. Полученные ими данные доказали и отсутствие зависимости между уверенностью человека в своей способности распознавать обман и правильностью его ответов в рамках эксперимента.

Профессор Рэй Булл (1989) из Глазго привлек внимание к ряду объявлений, призывающих молодых людей пополнять ряды полиции, и книгам по профессиональной подготовке, которые намекают на то, что распознавать обман легко. Рекламные объявления уверяли: правильный анализ подсказки в речи и поведении позволит развить нужные способности. За исключением двух неопубликованных исследований (которые нельзя критически оценить на предмет обоснованности), Булла не нашел подтверждений тому, что специальная подготовка превращает офицера полиции в живой детектор лжи. Он заключил, что сами по себе эти объявления и книги содержали ложную информацию.

Наше резюме: за исключением профессиональных игроков в покер и членов Секретной службы, люди, чья работа подразумевает хорошие навыки в распознавании обмана, демонстрируют такие же результаты в рамках экспериментов, как и неспециалисты. Однако, к сожалению, эти люди часто обманывают самих себя, считая, что обладают особыми способностями. Их решения основаны на ложных знаках, стереотипах и предрассудках.

Выводы

Каждый из нас ежедневно сталкивается с распознаванием обмана. Основной метод, которым мы пользуемся, чтобы отделять ложные утверждения от истинных, – анализ противоречий между вербальными сообщениями и известными собеседнику сведениями и противоречие между вербальным и невербальным поведением. Можно развивать в себе способность распознавать обман. Дети постепенно учатся читать невербальные послания и сравнивать с вербализированными сообщениями. По мере накопления жизненного опыта они также учатся критически оценивать чужую речь. Большинство людей, как детей, так и взрослых, склонны считать, что сказанное – правда. Это предвзятое отношение облегчает социальное взаимодействие. Чрезмерная циничность – помеха в социальных отношениях.

Мы умеем распознавать обман более (но не намного) чем в половине случаев. Многие люди, профессия которых требует особых навыков в распознавании лжи, например полицейские, уверены в своей способности определять ложь, но в этом они обманывают себя: их способности довольно заурядны. Но есть и люди с исключительным чутьем на обман. Благодаря специальной подготовке или врожденной интуиции они очень восприимчивы к невербальной коммуникации и мимолетному выражению эмоций.

Глава 11

Технологии, позволяющие распознать обман

У меня лично есть серьезные замечания по поводу так называемых детекторов лжи.

Государственный Секретарь Джордж Шульц 20 декабря 1985

Когда люди столкнулись с тем, что им стало важно определить, врет ли собеседник, и осознали несовершенство человека в его способности выявить ложь, они начали искать дополнительные средства распознать обман. В последние годы для этих целей стали использовать полиграф. Активная эксплуатация этого устройства для определения честности работников, чиновников правительства и преступников (помимо прочих) – предмет непрекращающихся споров.

Краткая история распознавания лжи

Попытки распознать обман, несомненно, относятся к зарождению человеческих взаимоотношений. Одним из первых зафиксированных примеров стала библейская история двух женщин, каждая из которых заявляла, что ребенок – ее. Обе они пришли к царю Соломону, который для разрешения спора предложил разрезать ребенка пополам, чтобы каждой женщине досталось по половине. Настоящая мать обезумела от горя, а самозванка согласилась. Соломон отдал ребенка настоящей матери. Хотя эту историю можно анализировать на разных уровнях, Клайнмунтс и Сзукко (1984 а) обратили внимание на то, что решение царя Соломона основывалось на эмоциях настоящей матери. Это противоположно современным принципам определения лжи. Сегодня сильное волнение связывают с обманом. Клайнмунтс и Сзукко задались вопросом, вынес бы Соломон такое же решение в конце XX века, если бы оно основывалось на показаниях полиграфа.

**В ИНДИИ ОБВИНЯЕМЫЕ ЖЕВАЛИ СУХОЙ РИС, А ПОТОМ
ВЫПЛЕВЫВАЛИ: ЕСЛИ НА НЕМ НЕ БЫЛО КРОВИ, ЧЕЛОВЕКА
ПРИЗНАВАЛИ ВИНОВНЫМ.**

В разное время и в разных культурах ложь разоблачали разными способами (Trovillo, 1939, 1940). Например, с помощью «суровых испытаний». Ежели человек под ними не ломался, значит, правда на его стороне. Арабские бедуины заставляли представителей спорящих сторон облизывать раскаленный докрасна железный прут. Тот, кто сжигал язык, и считался лжецом.

Схожим методом пользовалась испанская инквизиция. Доказательством виновности служил застрявший в горле кусок хлеба с сыром. Все проверки основаны на том, что сокращение слюноотделения (которое, как сегодня известно, связано с тревогой и симпатическим возбуждением нервной системы) указывает на обман. Хотя невиновный, так же как и виновный, мог испытывать чувство тревоги из-за страха, что ему не поверят, или из-за того, что ему предстоит облизывать каленое железо.

В Средние века знатный супруг, подозревающий жену в неверности, прибег к помощи своего советника. Советник сел рядом с его женой за ужином, положил руку на ее запястье и заговорил с ней. В определенный момент, когда он намеренно упомянул имя предполагаемого любовника, пульс женщины участился, чего не случилось, когда он произносил имя ее мужа. Основываясь на этом, от нее впоследствии добились признания (Tovillo, 1939).

Такие «нетехнологические» приемы выявления лжи были вытеснены технологическими в первой половине XX века. Труды психофизиологов, изучавших физиологические изменения, связанные с переживаниями, изучал итальянский криминолог Ломброзо. Со своим коллегой Моссо он анализировал учащение пульса и приток крови к конечностям для определения правдивости ответов обвиняемых на допросе. Позже Бенусси (другой итальянский ученый) связал ложь с изменениями дыхания, а Марстон (студент Гарварда) описал взаимосвязь между ложью и систолическим кровяным давлением. Один из первых полиграфов создан Ларсоном, студентом медицинского факультета Университета Беркли, который работал на полицейский участок. Этот аппарат измерял кровяное давление, пульс и дыхание. Ларсон и Килер создали прототип современного полиграфа, достаточно компактный, чтобы помещаться в небольшой коробке, размером с маленький чемоданчик. Позже к уже перечисленным физиологическим параметрам прибавилось измерение гальванических кожных реакций (уровень электропроводимости, определяемый по уровню потоотделения).

Усовершенствование технологии увеличило качество этих измерений и уменьшило размеры аппаратов, но современный полиграф по-прежнему измеряет те же физиологиче-

ские параметры, что и в 1930#х годах, – пульс и кровяное давление, глубину и частоту дыхания и проводимость кожи.

Современные технологии для распознавания лжи

Технологическое распознавание лжи основано на том, что физиологические реакции на тревогу, страх или чувство вины, вызванные неправдивыми утверждениями, можно объективно измерить. Прежде чем рассмотреть методы работы с полиграфом и их несовершенство, мы проанализируем некоторые случаи его применения.

Роджер Кейт Коулман обвинялся в изнасиловании и жестоком убийстве своей невестки/свояченицы. Он твердо настаивал на своей невинности, и в двух национальных новостных журналах (Time и Newsweek) были опубликованы статьи, в которых подробно описывалась несостоятельность предъявленного обвинения (например, четыре человека слышали, как кто-то другой признавался в этом преступлении) (Джонсон, 1992; Каплан, 1992). К несчастью для Коулмана, отношение к нему было предвзятым из-за ранее предъявленного обвинения в попытке изнасилования. Когда Коулману дали последнее слово, он попросил пройти проверку на полиграфе. Его просьбу удовлетворил Дуглас Уайлдер, губернатор штата Вирджиния. Проверка на полиграфе состоялась за 12 часов до приведения в исполнение приговора суда. Коулман провалил проверку на полиграфе и той же ночью был казнен на электрическом стуле в штате Вирджиния (Washington Post, May 11, 1992). Для статьи о казни корреспонденты «*Вашингтон Пост*» провели интервью с профессором Дэвидом Ликкеном, главным критиком полиграфа: «Я пришел в ужас, услышав об этой проверке на полиграфе. Полиграф неспособен определить ложь. Он измеряет волнение. Я не представляю, как человек накануне смертной казни может успешно пройти проверку на полиграфе».

Стал ли губернатор Уайлдер современным Понтием Пилатом, удовлетворяющим жажду мести своих кровожадных и требующих «закона и порядка» избирателей? Был ли он просто сбит с толку и дезинформирован? Или полиграф действительно измеряет все физиологические реакции, и его защитники правы?

Клейнмунтц и Сзукко (1984b) подробно описали случай офицера полиции, обвиненного в краже. Офицер своевременно заявил о преступлении, но из-за запутанных обстоятельств его самого в нем обвинили. Все обвинения обещали снять после успешной проверки на полиграфе. Опасаясь, что при отказе его признают виновным, офицер неохотно согласился. Он провалил тестирование.

В ходе расследования выяснилось, что офицер нарушил инструкции, согласившись осмотреть дом в нерабочее время. Он боялся наказания за нарушение инструкций и свои «ночные вылазки» и не хотел признаваться в мелком проступке, поэтому реакцией на задаваемые вопросы была возрастающая тревога. К счастью, специалист по работе с полиграфом убедил полицию, что не существует универсальной психологической реакции на обман и что ложно положительные результаты (когда честных людей обвиняют в обмане) составляют от 30 до 50 %.

Ликкен (1974) подобрал похожие факты, в которых человека (невиновного), которому не удалось пройти проверку на полиграфе, обвиняли в убийстве и сажали в тюрьму.

Популярное шоу американской телевизионной компании CBS «60 минут» посвятило одну из программ проблемам проверки на полиграфе. Она вышла в эфир в 1986 году (Saxe, 1991). Создатели «60 минут» использовали журнал «*Попьюлар фотографи*», принадлежащий Си-би-эс, для привлечения внимания к мнимому вору. Они нашли в телефонном справочнике четырех специалистов по работе с полиграфом и сообщили им, что было украдено

оборудование на \$500, вероятнее всего, кражу совершил один из сотрудников компании, после чего назвали четверых подозреваемых. Ни один из приглашенных полиграфологов не знал, что он не единственный. Всем указали на разных людей, называя их главными подозреваемыми. В каждой ситуации специалисты уличили «указанного» сотрудника в обмане и старались добиться от него признания. В реальности никакой кражи не было. Сэйкс отметил, что такая демонстрация оказалась очень ловкой, потому что заключала в себе обман: работники Си-би-эс обманывали полиграф. Но не было определено, лгали ли в ответ полиграфологи, чтобы удовлетворить заказчика, или искренне ошиблись.

Телевизионная программа стала кульминацией «лихорадки», связанной с полиграфами, которая разразилась в Соединенных Штатах в середине 1980#х. Проверками на полиграфе злоупотребляли работодатели, которые хотели оценить потенциальных сотрудников и узнать о возможных проступках своего персонала. Такие проверки выходили за рамки необходимости и заполняли частную жизнь испытуемых. Было подсчитано, что в середине 1980#х около миллиона человек (!) проходили по 2 миллиона проверок на полиграфе в год.

Увлеченная потенциальными возможностями технологии в обнаружении неблагонадежных и нечестных государственных служащих, администрация Рейгана разработала план по масштабным проверкам на полиграфе чиновников всех уровней. Но Государственный секретарь Джордж Шульц категорически воспротивился этому плану и объявил, что у него лично нет ни малейшего желания подвергаться подобному испытанию (Гвертцман, 1985). Получивший широкую известность документ, изданный Бюро технической проверки объектов Соединенных Штатов (1985), увеличил сомнения в эффективности полиграфа. Особенно при тестировании потенциальных работников, в котором полиграфы ни разу не показали свою эффективность, но могли сломать карьеру многим честным людям. В 1988, несмотря на решительные возражения со стороны Американской полиграфической ассоциации, правоохранительных органов и глав крупных компаний, Конгресс ограничил использование полиграфа в частной сфере. Главное исключение было сделано для случаев, связанных с национальной безопасностью.

Полиграф

Сегодняшний полиграф – компактное устройство, размером с кейс. Специалист может без труда добраться с ним к испытуемому. Полиграф состоит из датчиков, механизма, подающего бумагу, и пера, фиксирующего (на бумаге) показания датчиков. Датчики измеряют электродермальную активность, сердечный ритм, кровяное давление, а также частоту и глубину дыхания (вдохов и выдохов). Аппарат отмечает, когда задаются вопросы. За исключением экстерьера, полиграф остается прежним на протяжении 60 лет.

Запись полиграфа (диаграммы на бумаге в виде множества линий) оценивается исходя из отклонений от базовой линии, которая является реакцией на определенные вопросы. Задаваемые вопросы соответствуют многочисленным линиям, в позднейших исследованиях задействуется компьютерная счетная система (Раскин и др., 1989).

Проверка на полиграфе

Технические аспекты измерения стандартных физиологических параметров просты. Главные области споров о проверках на полиграфе: 1) как формулируются и задаются вопросы; 2) интерпретация реакции полиграфа на заданные вопросы и полученные ответы.

Было предложено три типа вопросов.

Значимый вопрос

Метод значимого вопроса – самый старый и простой из используемых методов. Сначала испытуемому задается ряд нейтральных вопросов, чтобы выявить базовую линию, а потом – «значимый вопрос». Например: «Как вас зовут?», «Вы сидите?», «Это вы украли деньги из кассы?»

Контрольный вопрос

Метод контрольного вопроса – самый широко используемый метод на сегодняшний день. Он состоит из определенных вопросов, при ответе на которые человек, вероятнее всего, соврет. Реакции на эти вопросы (предположительно, ложь) сравниваются с реакцией на значимый вопрос. Таким образом, полиграфолог старается определить реакцию человека на мелкую ложь и сравнить, сопровождается ли такая реакция ответ на значимый вопрос. Например: «Как вас зовут?», «Вы когда-нибудь что-нибудь крали?», «Вы сидите?», «Вы когда-нибудь лжете?», «Какого цвета ваши волосы?», «Это вы украли деньги из кассы?» Очевидно, что каждый хотя бы раз в жизни что-то украл и обманывал. Но испытуемый может бояться признать прошлые проступки, опасаясь, что его могут признать ненадежным.

Важность проведения интервью перед началом непосредственной проверки на полиграфе выдвигалась на первый план, когда Элаад (1993) высказал предположение, что полиграфологу следует использовать техники делового анализа, чтобы усиливать психологические реакции. Элаад предлагал установить между испытуемым и полиграфологом отношения отцов и детей, чтобы испытуемый вел себя более инфантильно, что увеличивает вероятность возникновения чувства вины. Предположение подтверждает, что проверка на полиграфе очень субъективна, хотя по природе своей она должна быть объективной.

Тест «знания виновного»

Тестом «знания виновного» полиграфологи пользуются не так часто, недооценивая его потенциальные возможности. Тест требует от полиграфолога знания деталей преступления и тщательного продумывания вопросов. Он строится на том, что виновному известны более подробные детали преступления (или другого вопроса), чем невиновному. Полиграфолог задает вопросы и предоставляет несколько вариантов ответа на каждый из них. Хотя у каждого может непроизвольно усиливаться физиологическая реакция на любой вопрос, но испытуемый, у которого сильные психологические реакции совпали с большим количеством правильных ответов, скорее всего, виновен. Получается модель, позволяющая установить математическое соотношение правды и лжи. Например: «Как вас зовут?», «Большинство купюр в кассе были достоинством 10, 20 или 50 долларов?», «Какого цвета у вас волосы?», «Сколько денег украли: \$50, \$100 или \$150?»

Если большая часть купюр была достоинством \$50, украденная сумма составила \$150, и больше никто не мог об этом знать, то усиление физиологических реакций при правильном ответе следует учитывать. Шанс испытуемого угадать достоинство купюр – 1 к 3, похищенную сумму – 1 к 3. Вероятность того, что у невиновного человека усиление физиологических реакций совпадет со всеми правильными ответами, едва превышает 5 %.

Краткие описания трех способов допроса, приведенные выше, значительно упрощены, но в них раскрываются основные принципы. Дополнительные источники – Ликкен, 1974, 1991; Раскин и др., 1989.

Теоретические основы исследований на полиграфе

Полиграф измеряет только физиологические реакции, определяя, находится ли вегетативная нервная система испытуемого в состоянии возбуждения. Точнее, была ли вегетативная нервная система активирована или выделены адренергические нейротрансмиттеры (эпинефрин и артеренол, также известные как адреналин и норадреналин). Такие процессы могут спровоцировать тревога, страх или злость. Нет никаких отличительных признаков обмана или чувства вины. Усиление физиологических реакций (сердцебиение или повышение электропроводимости кожи) сигнализирует лишь о том, что человек ощущает тревогу, страх или злость. Далее требуется нарушить логику, чтобы связать тревогу с чувством вины или страха. У тревоги могут быть другие причины, как, например, в приведенном выше случае с полицейским.

Вопросы, связанные с обманом, могут вызывать тревогу, если испытуемый верит, что полиграф остро реагирует на ложь. Некоторые полиграфологи убеждают в непогрешимости машины и в том, что ее невозможно обмануть. Тогда полиграф становится важным элементом декорации при опросе, позволяя добиться признания. Таким образом, как полицейские, так и полиграфологи могут повышать уверенность и доверие к процедуре с ограниченной валидностью (Ликкен, 1974, 1987a 1987b).

Валидность и надежность проверок на полиграфе

Ведущими учеными подняты главные вопросы, связанные с валидностью и надежностью проверок на полиграфе. *Валидность* – научный термин для оценки критериев измерения. *Надежность* — измерение совпадения результатов, при котором разные исследователи используют одни и те же инструменты и техники или разные исследования проводятся в разное время.

Степень точности полиграфа изменилась. Сзукко и Клейнмунтц (1981) провели эксперимент (имитировали кражу), чтобы протестировать возможности шести полиграфологов, имеющих разный уровень опыта в определении правдивости. В итоге лучший специалист ошибся в 18 % случаев, приняв правду за ложь. Специалисты, показавшие худший результат, ошиблись в 55 % случаев. Важно отметить, что самые опытные полиграфологи (8 лет) имели самый высокий процент ложноположительных результатов.

Эти же исследователи изучали полиграфологов за реальной работой (Клейнмунтц и Сзукко, 1984 а). Они рассмотрели 120 полиграфических диаграмм, сделанных при расследовании краж. Пятьдесят результатов проверок принадлежали виновным (позже их вина была доказана, и они дали признательные показания), а еще 50 – невиновным, их невиновность была доказана тем, что другие люди признались в преступлении. Еще двадцать диаграмм не удалось проверить, но они позволили показать, что не все проверки дают однозначные результаты.

В ходе проверок задавались контрольные и значимые вопросы. К сожалению, исследования не выявили коренных отличий в результатах проверок виновных и невиновных людей. Общая точность у троих полиграфологов составляла от 63 до 76 %, а доля ложноположительных результатов – от 18 до 50 %. Несмотря на то, что судьи не доверяли результатам проверок (если полиграфологи выносили сходные решения), специалисты чаще считали, что подозреваемый лжет. Авторы пришли к выводу, что метод контрольного вопроса, которым широко пользуются сейчас, лишен законной силы, а тест «знания виновного» имеет большую валидность. Другие исследователи также обнаружили, что доля ложноположительных результатов значительно превышает количество ложноотрицательных, и общая точность в лучшем случае составляет 80–90 % (Office of Technology Assessment (Бюро технической проверки объектов), 1985).

Дэвид Раскин, профессор психологии из Университета Юты, подчеркивал важность использования полиграфа и во многом не соглашался с Ликкеном (Раскин и Кирхер, 1987; Раскин и Подленский, 1979). Раскин и его коллеги были убеждены в том, что с помощью профессиональных и опытных полиграфологов, которые пользуются продуманной техникой при составлении вопросов, можно получить правильные ответы в 90 % случаев (Раскин и др., 1989). Однако даже Раскин говорил: «Несоответствие между потенциалом полиграфа и тем, как он сегодня используется, огромно... Кафедра по работе с полиграфом Министерства обороны очень строгая, и почти все государственные специалисты проходят подготовку в институте при министерстве. Но полиграфологи в правоохранительных органах обучаются в частных школах, большинство из которых ужасны» (Дэвис, 1992).

Клейнмунтц и Сзукко (1984b) проанализировали это утверждение и предложили несколько причин для его объяснения. Во#первых, полиграфологи получают деньги от работодателей и руководства, у них есть стимул уличить виновных подозреваемых и раскрыть случаи обмана, чтобы отработать свои гонорары. Во#вторых, они склонны пренебрегать точностью. Считается, что безопаснее уволить честного сотрудника (из-за ложноотрицательных результатов теста), чем рисковать безопасностью. В#третьих, полиграфологи вероятнее получают нарекания от клиента, если признают искренним нечестного кандидата. И напротив,

полиграфолог вряд ли когда-нибудь вновь услышит о честном человеке, которого несправедливо уволили или не приняли на работу. Таким образом, при проверке на полиграфе скорее отстаиваются интересы организации, чем испытуемого.

ДОКАЗАНО, ЧТО ПОЛИГРАФОЛОГИ ЧАЩЕ ДАЮТ
ЛОЖНОПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ, ЧЕМ ЛОЖНООТРИЦАТЕЛЬНЫЕ
РЕЗУЛЬТАТЫ, ТО ЕСТЬ ЧАЩЕ ИСКРЕННИХ ЛЮДЕЙ ПРИНИМАЮТ ЗА
ЛЖЕЦОВ, ЧЕМ НАОБОРОТ.

Абсолютное большинство полиграфологов – не ученые и не статистики. Они мало знакомы с принципами валидности и надежности, и не получают никаких наставлений, позволяющих улучшить результаты проверки. В итоге они часто «становятся жертвами собственного искусства обмана» (Ликкен, 1991), приходя к ошибочному убеждению, что способны распознавать обман, когда на самом деле это не так. Другая неоднозначная переменная в оценке обмана с помощью полиграфа – искусного лжеца бывает сложно и даже невозможно разоблачить. У людей с антисоциальным расстройством личности (известных как социопаты или психопаты) снижены автономные реакции. При проверке на полиграфе у них проявится меньше физиологических изменений (Ликкен, 1957; Шмаук, 1970). К тому же для них не характерно чувство вины (см. главу 6). В результате распознать их ложь с помощью полиграфа теоретически сложнее.

Ликкен (1974) предложил несколько математических моделей для подсчета вероятности распознать виновного с помощью полиграфа. Например, представьте, что в группе, состоящей из тысячи государственных служащих, нужно найти шпиона. Если полиграф дает около 80 % правильных ответов при определении, кто говорит правду (20 % ложноположительных и 10 % ложноотрицательных), тогда 200 человек несправедливо обвинят, и при этом будет сохраняться 10 % вероятности того, что настоящий шпион успешно пройдет проверку. На деле, так как шпионов специально учат обманывать полиграф (см. ниже), вероятность разоблачить его минимальна.

Как обмануть полиграф

Единственное, что может определить полиграф, – изменение физиологической активности. Способен ли человек намеренно вызывать физиологические изменения, которые скроют другую физиологическую активность или передадут ошибочные данные?

Флойд «Базз» Фэй, несправедливо обвиненный в убийстве, не пройдя проверку на полиграфе и незаслуженно попав в тюрьму, сам начал стремиться стать полиграфологом. Фэй обучал 27 заключенных, которые открыто признались ему, что виновны, как «перехитрить» тест, построенный на контрольных вопросах. После всего 20 минут подготовки 23 из 27 (85 %) человек успешно обманули полиграф (Клейнмунтц и Сзукко, 1948b).

Люди, которые пытаются обмануть полиграф, распознают контрольные вопросы и в нужный момент намеренно изменяют частоту дыхания, сжимают анальный сфинктер и прикусывают язык (Биддл, 1986). Несмотря на то что многие сторонники проверок на полиграфе знают об этих уловках и заявляют, что легко распознают их, последние опубликованные результаты исследований заставляют усомниться в эффективности полиграфа против таких контрмер. Хонтс и коллеги (1994) обнаружили, что из виновных подозреваемых после подготовки, позволяющей им распознать контрольные вопросы и использовать физические и ментальные контрмеры, половине удалось обмануть полиграфологов. Физические способы включают прикусывание языка или упирание в пол пальцами ног, а ментальные – считать в обратном порядке, каждый раз вычитая по семь. Такие контрмеры сложно разоблачить и специалисту, и полиграфу.

Конкретный и драматичный пример обмана полиграфа – случай Олдрича Эймса. Эймс, который в течение долгих лет шпионил в пользу советского правительства и, возможно, стал главным предателем США за последние десятилетия, дважды обманул полиграф в рамках регулярной проверки в 1986 и 1991 годах (Сафир, 1994).

Рекомендации по использованию полиграфа

Полиграф стал результатом работы психофизиологов, хотя в наши дни в основном используется вне области научной психологии. Мало кто из полиграфологов имеет глубокие знания по психологии. Психологи, в свою очередь, не сделали значительных вкладов в то, что многие из них называют псевдонаукой. Несмотря на этот парадокс, проверка на полиграфе – это такой же психологический тест, как тест Роршаха, тематический апперцептивный тест или запоминание образов, и так же требует навыков в проведении, опыта интерпретации и зрелого, сформированного взгляда на достоинства и границы теста. Мы считаем, что проверка на полиграфе должна проводиться так же, как и психологические тесты. То есть исключительно психологами, имеющими профессиональную лицензию, образовательный минимум и знакомыми с особыми этическими принципами.

Продвинутая инструментальная оценка обмана

Полиграф – не единственное устройство для распознавания обмана. Предпринимались попытки использовать реакции на стимулы, обнаруженные с помощью электроэнцефалограммы (ЭЭГ). Лоуренс Фаруелл, ученый из Вашингтона (округ Колумбия), заявил, что реакции ЭЭГ на знакомые слова отличаются от реакций на незнакомые. Подозреваемому дается список слов, среди которых есть значимые и незначимые. Если испытуемый последовательно реагирует на слова, которые он не должен был знать, то делается вывод, что он владеет информацией, полезной следствию. Благодаря такому методу Фаруелл верно определил 17 из 21 агента Федерального бюро расследований. Определение обмана с помощью ЭЭГ еще недоработано и нуждается в признании и усовершенствовании. Однако уже вызывает серьезные споры. Янлон Гольман, глава Американского союза защиты гражданских свобод, назвал это «пугающим посягательством на личную жизнь» (Уиткин, 1993).

Выводы

Поиск валидного, надежного механизма, способного различать правду и обман, начался давно и до сих пор продолжается. Хотя полиграф широко используется в наши дни, он не совершенен из-за понятийных ошибок и неправильной интерпретации результатов проверок. По словам Стейнбрука (1992), «действие полиграфа призвано удовлетворить примитивное стремление к точности в запутанных обстоятельствах и восстановить утраченную веру в силу машины».

Когда оценка проводится профессиональным специалистом, с твердыми этическими принципами, полиграф и его неминуемые технические приемники могут сообщить ценные сведения. Как при любом психологическом тесте, для интерпретации результатов проверки на полиграфе надо хорошо понимать, что именно он измеряет (эмоциональное возбуждение, а не обман) и границы того, что определяется в ходе такой проверки. Настоятельно рекомендуется рассматривать проверку на полиграфе как психологический тест и доверять ее проведение только подготовленным дипломированным психологам.

Глава 12

Методы лечения лжецов

Ни один человек не может быть тайной, за исключением тех случаев, когда он дал себе небольшое пространство для обмана; что было и остается ни чем иным, как подолом или шлейфом тайны.

Сэр Френсис Бэкон

Ложь повсеместна, и сама по себе она не повод для психиатрического или психологического лечения. Мало кто обращается к психотерапевту, признавая у себя проблемы, связанные с ложью, разве что под чьим-то давлением. Однако психотерапевты встречаются с обманом ежедневно. Чаще всего эта ложь – форма самообмана. Сердцевина, направленная внутрь психотерапии, – в интерпретации терапевтом самообмана пациента доступным для пациента языком. В рамках психотерапии врач порой сталкивается с откровенной ложью. Если терапевт правильно поведет себя, такая ложь бывает значимой и полезной для лечебных целей. Однако обычно обман вызывает у врача только сильные эмоциональные реакции.

В данной главе мы рассмотрим немногие доступные данные о лечении людей, которые ежедневно прибегают к обману и проживают собственный обман – самозванцев. Мы кратко коснемся проблем, связанных с обманом в контексте психотерапии, с ложью у наркоманов, с семейными тайнами и с тем, как справляться с детской ложью.

Лечение закоренелых лжецов

Ложь плотно связана с эгосинтонной деятельностью. Она не причиняет никаких неудобств лжецу до негативных последствий. Например, продавец без угрызений совести соврет о полезности товара, но расстроится, потеряв покупателя, раскрывшего его обман. Так как ложь может стать средством защиты эго и быть тесно связана с самообманом, закоренелые лжецы редко сами обращаются за помощью к психологам и психиатрам. Почти всегда на лечении настаивают супруги, родители или работодатели.

Первой задачей, которая встает перед клиническим врачом, – провести всестороннюю оценку. Врач определяет, страдает ли пациент от церебральной дисфункции или неспособности к обучению, и если да, то связаны ли они со склонностью пациента к обману. Иногда полученное знание о дисфункции головного мозга помогает семье меньше осуждать лжеца и наладить нормальное общение. Вторая задача клинического врача – определить наличие или отсутствие у пациента патологических психиатрических синдромов, которые облегчают процесс обмана. Если эти синдромы присутствуют, то их необходимо лечить. В#третьих, успешное лечение диктует установку и развитие доверительных отношений между врачом и пациентом. Это необязательно подразумевает открытое противостояние лжи. Так как ложь – это социальное явление, то супругов и других членов семьи иногда необходимо включить в курс лечения.

Два клинических случая иллюстрируют некоторые проблемы, связанные с лечением закоренелых лжецов.

Неуспевающий студент колледжа

Спенсер, 20#летний студент колледжа, направлен на психотерапию после того, как его родители узнали, что он регулярно обманывал их относительно своей учебы. Он пропускал занятия, не выполнял задания и не приходил на экзамены. Обычно он бросал курс в последнюю минуту (чтобы не провалить экзамен). В результате он сдал предметы только за один семестр в конце второго года обучения сразу в трех университетах.

Отец Спенсера был успешным бизнесменом, любое предприятие, которое он затевал, процветало. Требовательный перфекционист, он ожидал, что воспитанный, красивый и интеллектуально одаренный сын пойдет по его стопам. Мать Спенсера управляла загородным клубом. Несмотря на хорошее социальное и финансовое положение семьи и собственные врожденные способности, Спенсер страдал от низкой самооценки. Он считал, что ему ни при каких обстоятельствах не повторить достижения отца и не оправдать его ожидания. Он врал о своих успехах в школе, у девушек, с которыми встречался, об атлетических достижениях, о чем угодно, лишь бы поддерживать образ, которому ему надлежало соответствовать.

Спенсер, несмотря на отсутствие желания проходить психотерапию, оказался послушным пациентом и соблюдал все наставления врача. Терапевт ни в чем не противостоял ему, терпеливо выслушивал байки о вымышленных личных достижениях, о богатстве и влиятельности семьи. Менее приукрашенными и более реалистичными были тревоги Спенсера, связанные с девушками и учебой. Спенсер устроился на полставки в библиотеку колледжа, лечащий врач похвалил за проявленную инициативу и качество работы. Врач рассматривал эту работу и другие отдельные поступки как необходимые Спенсеру шаги по формированию собственной независимой личности и повышению самооценки.

Родители Спенсера с пренебрежением отозвались о его новой работе и остались недовольны тем, что он не добился больших успехов в психотерапии. Вскоре Спенсер бросил лечение и в последнем телефонном разговоре сказал, что собирается поступать в очередной колледж.

Психотерапия может быть сложной и медленной, когда причина компульсивной лжи – низкая самооценка. Долгое, но успешное лечение «Тома», описанное Дитрихом (1991), доказывает необходимость терапии открыть пространство для роста и развития личности в целом. Кохут (1984) подчеркивал необходимость неосуждающего и сопереживающего подхода и предположил, что ложь, сказанная в рамках лечения, может представлять собой осторожные попытки пациента защитить свою независимость.

Муж-подкаблучник

Жалобы, которые привели Кендалла в кабинет психотерапевта, на первый взгляд напоминали жалобы Фредди (см. главу 7). Кендалл согласился на лечение из-за жены. Патриция уверяла, что уйдет от мужа, если он не перестанет лгать. Их брак начался с утверждения, что он выплатил долг за ее свадебное кольцо. На самом деле он израсходовал кредитный лимит на их дорогой медовый месяц, который она потребовала. Он постоянно врал (в ответ на ее многочисленные вопросы), сколько потратил на ланч, одежду и всякую всячину. Патриция оставляла ему список рутинной работы по дому и злилась, когда он врал, что все исполнил. Кендалл лгал в ответ почти на все ее вопросы, включая вопросы о том, где он был, когда опаздывал на ужин. Патриция – целеустремленный юрист, работала секретарем в суде, она всегда очень серьезно относилась ко лжи мужа и проводила безжалостный допрос с пристрастием при каждом случае обмана. В конце концов она пришла к выводу, что ее муж – «компульсивный лжец», и «отправила» его на психиатрическое лечение.

В детстве и подростковом возрасте Кендалла сходным образом контролировал отец, властолюбивый офицер в отставке. Кендалл реагировал так же, врал, что выполнил домашнее задание и работу по дому. Он лгал, даже когда знал, что правда всплывет и разозлит отца. Кендалл был способен на ложь практически всегда, чтобы избежать прямого противостояния и публичного разоблачения. Он уклонялся от социальных мероприятий из-за страха выставить себя дураком. Ему сложно было даже сказать «нет» продавцу, и иногда он покупал ненужные ему вещи. Важно отметить, что Кендалл лгал не во всех сферах своей жизни. Он был ценным, опытным и честным сотрудником в не крупной бухгалтерской фирме. Его друзья, с которыми Спенсер мог расслабиться, ценили в нем то, что он был легок на подъем.

Кендаллу поставили диагноз «социофобия» (избегание непривычных социальных ситуаций и страх быть униженным). Его ложь была направлена на отсутствие неприятного противостояния с окружающими. После такой психиатрической оценки Кендалл начал курс поведенческой психотерапии с целью уменьшить страх перед социальными ситуациями. Лечение оказалось успешным, научившись справляться с противостоянием, он вместе с Патрицией прошел курс супружеской терапии. На приеме у врача он сказал Патриции, что больше не потерпит контроля с ее стороны, а позже, когда она так и не пересмотрела свою позицию, что хочет развестись. «Компульсивная ложь» Кендалла отчасти определялась обстоятельствами, и он научился

изменять свое поведение. Однако все еще сохраняется опасность того, что при повторе определенных обстоятельств он снова начнет лгать.

Выводы на основе приведенных примеров

Ложь — не просто расстройство, имеющее единственную причину. Чаще у нее несколько этиологий, и на обманное поведение человека воздействует ряд факторов. Лечение должно отвечать индивидуальным потребностям пациента (Давидовф, 1942). В случае Кендалла очевидно, что ложь была тесно связана с социофобией и страхами перед открытым противостоянием с окружающими. Относительно краткий курс поведенческой и супружеской терапии был эффективным для ограничения постоянной лжи в одной сфере — в отношениях с женой.

Ложь Спенсера провоцировалась проблемами низкой самооценки. Лечение таких пациентов всегда продолжительно и трудно. К сожалению, семья Спенсера оказалась недостаточно терпеливой, чтобы позволить ему окончательно сформироваться как личности и раскрыться благодаря длительному курсу психотерапии.

Терапевт как детектор лжи

Большинство психотерапевтов без лишних вопросов принимают все утверждения своих пациентов. Это позволяет проявлять больше сочувствия, истина подчас не так важна, как ощущения пациента в данный момент. В девятой главе мы рассмотрели возможные пагубные последствия для третьей стороны при традиционном подходе, когда терапевту не следует судить о правдивости утверждений пациента. Тем не менее иногда встает вопрос о том, лжет ли пациент, и терапевту приходится оценивать правдивость утверждений.

Отмер и Отмер (1994) охарактеризовали четкие невербальные сигналы, указывающие на обман. Первыми их сформулировал Экман с коллегами, они приведены в главе 10. Отмеры также описали «перекрестный допрос» как технику, способную разоблачить обманщика. Мы считаем, что эти методы иногда могут применяться, чтобы определить лжеца на консультации или судебной экспертизе, но их не следует широко эксплуатировать в клинической практике и психотерапии. Откровенная ложь – не главная проблема для психотерапевта. Скорее он должен обращаться к определенным воспоминаниям, искажениям и самообману, которые ведут к неверному представлению. Даже когда пациент явно уходит от ответа, для терапевта не просто распознать ложь. Экман и О'Салливан установили, что всего около 12 % психиатров способны успешно распознавать обман своих пациентов. Большинство людей, включая психиатров, которые считают себя экспертами в разоблачении лжецов, на самом деле обманывают себя (см. главы 10 и 11).

Ложь в ходе психотерапии

Пациенты часто лгут в рамках психотерапии, даже те, кого не диагностируют патологическими лжецами. Вайншель (1979), Блюм (1983) и Биллинг (1991) привели примеры того, как ложь в ходе психотерапии служит «ширмой», скрывающей личные тайны.

У Биллинга (1991) есть очень любопытный случай женщины, за нескольких месяцев психотерапии сочинившей драму о неизлечимом раке, из-за которого она лишилась матери. На сеансах она рисовала подробные детали похорон и свою помощь отцу по дому. Выдуманная история позволяла пациентке продолжать терапию (не прерывать связь с врачом) и скрыто переживать потерю мужа в результате развода. Как и сон, ложь можно анализировать и выявлять ее значение, как содержательное, так и психотерапевтическое. Дойч (1921–1982) и Блюм (1983) отмечали, что ложь может выявлять столько же, сколько скрывать.

Кернберг (1975) считал, что ложь мешает психотерапии. Он был сторонником решительного объяснительного вмешательства. Кроме того, он полагал, что ложь указывает на безнадежность и неспособность к подлинным человеческим отношениям. Он трактовал ее как факт агрессии по отношению к врачу и лечению.

О'Шонесси (1990) рассмотрела это явление – ложь пациента как акт агрессии – в письменном отчете о двух клинических случаях закоренелых лжецов. Ее собственные чувства были вызваны одним из пациентов: «Своей язвительной ложью он заставлял меня потерять самообладание. Назвать его лжецом и читать ему нотации. Мне стоило больших усилий спокойно анализировать его поведение и сосредоточиться на событиях, о которых он мне врал». О'Шонесси добавляла: «Для Л. и М. их закоренелая ложь имела такое же значение, как собственный всесильный язык или половой орган, которые дают выход и позволяют контролировать собственные желания, справиться с тревогой, страданиями и с садомазохистским возбуждением».

Ложь менее возбужденного пациента может использоваться как зерно для психотерапевтической мельницы. Такую ложь можно анализировать с точки зрения ее символического значения (что она сообщает о пациенте) и переносного значения (что она сообщает о чувствах пациента по отношению к врачу). Так как ложь пациента часто задевает чувства терапевта, врачу следует быть бдительным. Когда он разбирается с собственными ощущениями (а не реагирует на них вербальными нападками в адрес пациента), эти чувства помогают понять потребности пациента в обмане в межличностных взаимоотношениях.

Когда врач сталкивается с фантастической псевдологией или патологической ложью, которыми пользуется для самозащиты пациент с низкой самооценкой, решительное противостояние редко оказывается полезным в лечебных целях и часто контрпродуктивно. Ранним людям страдают от очень серьезных дефектов своего «Я», и ложь выполняет для них необходимую защитную функцию. Подход, исключаящий противостояние, намного эффективней в долгосрочной перспективе.

Лечение наркотической зависимости и расстройства контроля импульсов

Ложь у людей, страдающих от наркотической зависимости, от расстройства контроля импульсов или острых расстройств личности, нельзя воспринимать как отдельный симптом. У таких людей ложь и самообман – неотъемлемая часть образа жизни, тесно переплетенная с психиатрическими расстройствами. Их ложь следует рассматривать как элемент полной картины. Такие пациенты не могут контролировать собственные импульсы и очень агрессивно воспринимают любой курс лечения. Так они отрицают наличие проблемы. Например, Лиза (см. главу 7) бросила курс терапии, едва внешнее давление (назначенное судом принудительное лечение) ослабло. Дэн (см. главу 7) никогда не признавал, что страдает от алкоголизма, и никогда не искал помощи, пока не впал в депрессию, оставшись без работы.

Лечение людей, страдающих от наркотической зависимости или расстройства контроля импульсов, должно быть более осмотрительным и конфронтационным, чем у любых других амбулаторных больных, проходящих курс психотерапии. Конфронтация в индивидуальной терапии может усиливать тревогу и провоцировать импульсивное поведение пациентов. С другой стороны, отсутствие противостояния лжи позволяет им быть отвергнутыми и ничего не менять в себе, причиняя большой вред окружающим. Более эффективной альтернативой индивидуальной является групповая терапия, особенно Анонимные алкоголики (АА), Анонимные наркоманы, Анонимные игроки и сходные сообщества. Программы таких групп сочетают поддержку и противостояние.

Программы «12 шагов» побуждают человека покончить с отверженностью (отречением) и обманом, которые причиняют боль близким. «Большая книга» (Alcoholics Anonymous World Services, 1976) часто отсылает к характерной нечестности и лжи пациентов, страдающих алкогольной зависимостью, особенно что касается употребления алкоголя. Программы АА подчеркивают, что такому пациенту необходимо избавиться от любых механизмов самозащиты и стать абсолютно честным с окружающими. От членов АА требуют возместить все уже пострадавшим от них (которым они часто ввали), если такая компенсация не наносит вред виновной стороне. Например, признание в давно законченных отношениях на стороне. Процесс самоизучения и противостояние равных, дополненные социальной поддержкой, являются ядром терапии для участников таких сообществ.

Не следует забывать о фармакологическом лечении патологической лжи. Лекарства вряд ли улучшат поведение, но при расстройстве контроля импульсов фармакологическое лечение может быть полезным. Селективные ингибиторы обратного захвата серотонина (СИОЗС), такие как прозак, золофт или лювокс, доказали свою эффективность в лечении таких расстройств (Макэлрой и др., 1992). В моей личной практике, когда я прописывал их пациентам с импульсивной патологической ложью, СИОЗС показали очень скромные (по субъективной оценке) результаты.

Лечение самозванцев и пациентов с синдромом Мюнхгаузена

Существует мало работ по лечению самозванцев, которые выдают себя не за медицинский персонал. После разоблачения их воспринимают как преступников или людей с острым расстройством личности, которым нельзя помочь. Некоторые пациенты с синдромом Мюнхгаузена получили курс психиатрического лечения. В основном результаты терапии ограничивались ремиссией (временным ослаблением) симптомов, пока пациент проходил курс поддерживающей неконфронтационной психотерапии. При таком методе лечения пациент получает достаточно внимания и эмоциональной поддержки, чтобы отказаться от острой потребности симулировать болезнь (Эйзендрат, 1995). Если терапевт активно противостоит лжи пациента, или допускает слишком близкие отношения с ним, это приводит к нестерпимому чувству тревоги. Пациент может повести себя импульсивно, вызывая, избегать лечения, и по-прежнему проявлять синдром Мюнхгаузена (Филдман и Форд, 1994; Форд, 1973, 1982, 1983). Такие пациенты получили сильные психологические травмы и очень восприимчивы к долгим тесным взаимоотношениям и проницательному исследованию их психики. Методы лечения, включающие пристальный надзор (например, опекунов или тюремное заключение) и попытки скорректировать поведение могут оказаться более эффективными при ограничении госпитализации (Макфарланд и др., 1983; Ясса, 1978).

Как и пациенты с синдромом Мюнхгаузена, люди, страдающие симулятивными расстройствами или делегированным синдромом Мюнхгаузена, лишь иногда проходят курс психиатрического лечения. Они в состоянии временно перестать симулировать болезнь в ходе лечения, но такие ремиссии не стоит принимать за улучшения. Скорее внимание (забота), которую они получают в рамках терапии, избавляет их от нужды играть роль больного, симулируя или вызывая у себя физические болезни. Велика вероятность рецидива, когда поддержка снова окажется недоступной.

Тайны и семейная терапия

Тайны – основная проблема в семейной терапии. Семейная тайна может влиять позитивно, например, укреплять родственные отношения благодаря особому языку и шуткам. Однако часто семейная тайна, особенно если ею делятся не со всеми членами семьи, тормозит общение и установление близости, что ведет к дисфункции семьи. От родни часто скрывают тайны о сексуальных связях, психиатрических болезнях, алкоголизме, наркомании, усыновлении и самоубийстве. Семья в целом может хранить тайну, такую как алкоголизм родителей, в попытке поддержать свою целостность. Семья может прилагать большие усилия, чтобы сберечь свой секрет и поддерживать обман. Как отмечал сэр Френсис Бэкон (1908), с которым соглашаются современные семейные психологи (Лернер, 1993; Питман, 1989; Вебстер, 1991; Вейнгартен, 1993), тайны сопровождаются ложью и существуют благодаря ей. Таким образом, психологическая атмосфера в дисфункциональной семье укореняет ложь как механизм психологической защиты ее членов.

У терапевтов нет единого решения относительно того, до какой степени следует открывать секреты, чтобы наладить близкие отношения и общение внутри семьи, и, наоборот, не разглашать их, чтобы сохранить частную жизнь и индивидуальность (Вейнгартен, 1993). Некоторые тайны должно открывать, особенно если они причиняют вред человеку, который их хранит, или окружающим (например, злоупотребление алкоголем и наркотиками или инцест) (Крестен и Бепко, 1993). Искусство и навыки семейного терапевта заключаются в знании того, какие секреты лучше не беречь, и как правильно это делать.

Лечебное воздействие на детскую ложь

Все дети врут. Как родители справляются с «обычной ложью»? Когда уже пора обращаться за помощью против устойчивой лжи? Ни на один вопрос нельзя ответить однозначно. В мире существует огромное количество культурных норм и стилей воспитания. Даже экспертные мнения чаще всего основаны на личном опыте. Довольно скудные эмпирические данные, на которых строятся рекомендации, и приведенные ниже предложения следует рассматривать как еще недостаточно разработанные нормативы.

Ложь маленьких детей – смесь сознательных уловок и вымысла. Правильнее не воспринимать такую «ложь» как интересную историю, не наказывать, а помочь ребенку прояснить правду. В одном случае 5-летняя девочка, родители которой развелись, просила отца поставить телевизор в ее комнате в его доме, такой же, что стоял у нее в доме матери. Отец, уверенный, что в доме матери у нее нет телевизора, отвечал: «Тебе хочется иметь телевизор в своей комнате и в доме матери, и здесь?». Девочка утвердительно закивала, и проблема сразу разрешилась.

В подростковом возрасте ребенок уже осознает, что обманывает. Обсуждение вероятных результатов его обмана посредством вопросов и адекватное наказание (если требуется) – лучший способ воздействия. Философский дискурс о том, что ложь – это зло, вряд ли даст эффект. Он скорее квалифицируется как ханжество. Суровое наказание может увеличить вероятность, что ребенок будет лгать в будущем. Кроме того, если родители хотят сократить случаи лжи, они должны быть готовы услышать нечто такое, о чем предпочли бы не знать.

К постоянной лжи следует обращаться напрямую. Существует фактор риска для возникновения других форм непослушания как в настоящем, так и в будущем, поэтому такая ложь нуждается в профессиональной оценке. Нет единого метода лечения патологической лжи, оно всегда индивидуально. Важно иметь в виду открытие Стаутамер-Лоэбер и Лоэбер (1986), что ложь часто связана с недостатком воспитания. Следовательно, постоянная ложь указывает на то, что ребенку требуется больше родительского внимания.

Выводы

Немногие родители прибегают к посторонней помощи, чтобы справиться с ложью. Но, несмотря на это, психотерапевты непрерывно занимаются проблемой обмана. Людям с проблемой контроля импульсов или с зависимостью свойственно неверно представлять некоторые аспекты своей жизни.

Методы лечения склонных к обману пациентов должны быть индивидуальными, потому что ложь обычно лишь часть совокупности симптомов пациента. Для пациентов с низкой самооценкой выбираются неконфронтационные методы лечения. А для пациентов, имеющих зависимость или страдающих от проблем с контролем импульсов (например, игромания), наоборот, больше подойдет групповое лечение в таких сообществах, как АА или Анонимные игроки, где им дают установки, сочетающие противостояние и поддержку. Обман в рамках терапии лучше всего анализировать так же, как сны, потому что ложь иногда обнажает больше, чем скрывает.

Есть тайны, укрепляющие родственные отношения, а есть – разрушительные. Семейный терапевт должен различать, какими секретами лучше поделиться, и должен быть уверен, что это будет сделано правильно.

Мы учим детей говорить правду, но обнаруживаем, что они лгут. Как помочь им и себе более эффективно общаться с окружающими? В чем разница между не поддающейся адаптации скрытностью и справедливой потребностью в частной жизни? Тайны, самообман и ложь – факты нашей жизни. А следовательно, они должны стать материалом для психотерапии.

Глава 13

Последствия обмана

Убеждения – еще более опасные враги правды, чем ложь.
Ницше

Мы признаем, что информация – преимущество, которое позволяет усилить свое влияние и превзойти конкурентов. Для тех, кто согласен с этим утверждением, самообман (ложь себе) предстает самозащитой. Как же тогда неверная информация становится выгодной? Мы проанализируем этот парадокс и рассмотрим позитивные и негативные последствия обмана окружающих.

Самообман и самооценка

Зачем мы даем самим себе ложные данные? Сущность психоанализа как метода лечения – позволить человеку понять собственные психические процессы, вытащить на поверхность то, что раньше хранилось в глубинах подсознания. Глупо полагать, что самообман может влиять на самооценку и поддерживать психическое здоровье, хотя существуют убедительные данные, подтверждающие это предположение.

Эллой и Абрамсон (1979) обнаружили, что люди, несклонные к депрессии, в отличие от склонных к ней, обманывают себя относительно того, насколько они контролируют сложившуюся ситуацию. Исследователи провели эксперимент, в котором сами тайно контролировали счет в ряде игр. Если результаты игры оказывались благоприятными, участники эксперимента, несклонные к депрессии, переоценивали свои заслуги. А проигрывая, приносили свое участие. Пациенты, склонные к депрессии, наоборот, последовательно точно определяли степень собственного контроля над ситуацией.

Исследователи выдвинули гипотезу: привычка осознавать свои заслуги в случае успеха, а в случае неудачи считать, что от тебя ничего не зависело, – отличный адаптивный механизм для поддержания или повышения собственной самооценки. Заманчиво полагать, что люди, склонные к депрессии, страдают не от негативного («депрессивного») когнитивного состояния, а от отсутствия недепрессивных когнитивных предубеждений (Эллой и Абрамсон, 1979). Другими словами, человек, склонный к депрессии, воспринимает мир более реалистично, чем тот, у кого нет этой склонности.

Левинсоном и его коллегами были получены дополнительные данные, подтвердившие, что несклонные к депрессии люди обманывают себя больше. Они считают себя лучше, чем представлялось окружающим. Люди, склонные к депрессии, воспринимают себя и воспринимаются окружающими как менее социально компетентные. Такое реалистичное восприятие самого себя ослабляется в процессе лечения. Исследователи пришли к формуле:

Сакхейм и Гур (1979) установили, что самообман и баллы, набранные в различных психопатологических тестированиях, определяющих самооценку человека, находятся в прочной обратной зависимости. То есть высокая самооценка свидетельствовала о меньшей вероятности психологических болезней. Связь между самообманом и психопатологией сильнее, чем связь между психопатологией и обманом окружающих (ложью). Самообман мощнее влияет на необоснованную самооценку, чем ложь. А обман окружающих во многом связан с самообманом у женщин, но не у мужчин.

Работа Секхейма и Вегнера (1986) доказала наличие когнитивных искажений у обычных людей: для «нормального функционирования» характерна склонность к переоценке своих заслуг. Здоровый человек на положительный результат реагирует словами: «Я держал ситуацию под контролем и должен быть вознагражден». Если же результаты неблагоприятны, он оправдывает себя тем, что это было не в его компетенции, и снимает с себя вину за неудачу.

Тейлор и Браун (1988) в своем подробном обзоре многочисленных работ и документов по самообману заключили, что «психически здоровый человек непременно редактирует реальность, поднимая самооценку, сохраняя веру в собственные силы, и придерживается оптимистических взглядов на будущее». Такие иллюзии «поощряют традиционные признаки психического здоровья, включая способность ухаживать за самим собой и окружающими, быть счастливым и заниматься производственной и творческой работой». Человек может даже преувеличивать сферы своей некомпетентности, в которых он признает безнадёжное отсутствие у себя способностей. Это способствует рационализации: нельзя же иметь способности ко всему! И помогает избежать потенциальных неудач. Такие признания повы-

шают уверенность в остальных сферах. Однако Тейлор и Браун подчеркивали, что самообман грозит и серьезными последствиями: неспособностью подготовиться к вероятной беде, отсутствием заботы о своем здоровье и попыток сладить с задачей, которую не под силу решить должным образом.

Лэйн и его коллеги (1990) связывали успешный самообман и с отсутствием психопатологии. Они зафиксировали корреляцию между самозащитой (измеренной по шкале социальной желательности Крауна – Марлоу) и наличием психиатрического расстройства. Исследователи пользовались прямыми клиническими диагностическими интервью с пациентом и его ближайшими родственниками, чтобы определить психопатологию. Они обнаружили обратную зависимость между самозащитой и психологическими расстройствами: чем выше баллы по шкале Крауна – Марлоу, тем ниже вероятность психиатрического заболевания.

Открытия Лэйна и коллег, что самообман и склонность не контролировать внутренние эмоциональные процессы позволяют предотвратить психиатрические болезни, не следует принимать как универсальный принцип хорошего психологического и физического здоровья. Репрессивный механизм психологического преодоления связан с психологической или поведенческой дисфункцией и с определенными хроническими заболеваниями. Например, Вейнбергер и коллеги (1979) изучали пациентов, страдавших от тревоги и чрезмерной чувствительности к критике (измеренной по шкале социальной желательности Крауна – Марлоу). Они измерили объективные параметры, выдающие тревогу (сопротивление кожи, напряжение мышц, пульс). У репрессоров, которые уверяли, что испытывают лишь незначительную тревогу и беспокойство, физиологические изменения оказались заметнее, чем у нерепрессоров, которые говорили, что у них низкий уровень тревоги. Переживание несчастья не всегда вызывает физиологические реакции на стресс. Кроме того, усиливающиеся физиологические реакции могут привести к хроническим болезням, например, кардиоваскулярным заболеваниям. Лэйн и коллеги отмечали, что психологическая самозащита (репрессия неблагоприятных эмоций, таких как злость или беспокойство) свойственна многим осужденным, которых приговорили к заключению за внезапную вспышку агрессии.

Трагические последствия разрушения самообмана человека описаны в двух американских пьесах середины XX века. У Юджина О'Нила в пьесе *«Разносчик льда грядет»* покинутый алкоголик, лишенный иллюзий, кончает с собой. У Артура Миллера в *«Смерти коммивояжера»* Вилли Ломен совершает самоубийство после того, как его сын Биф начинает противостоять лжи и самообману отца.

Хартунг (1988) предположил, что самообман приводит самооценку человека в соответствие с его социальным положением, снижая напряжение, создавшееся из-за разлада между воображаемым образом и действительностью. *«Самообман, направленный вверх»* – способ повысить самооценку, чтобы занять позицию, для которой человек не имеет достаточной квалификации». Конечно, это может быть предначертанной самореализацией, потому что усиливает уверенность в себе, когда у человека есть врожденные способности к этой должности. Если же возникает несоответствие между амбициями и истинными возможностями, то итог бывает плачевным, и это непременно отражается на самооценке (нарциссическая травма).

Обратный результат имеет *самообман, направленный вниз*. Например, если успешная самодостаточная женщина выходит замуж за мужчину, для которого необходимо, чтобы она сохраняла зависимое положение, то в качестве адаптивного механизма она может понижать собственную самооценку. Это облегчает преодоление внутреннего конфликта и чувства дискомфорта, обеспечивает социальную и экономическую безопасность, которая в противном случае могла бы оказаться под угрозой. Разумеется, такая форма самообмана связана не только с сексизмом, она возникает и при иных обстоятельствах и объясняет социальное неравенство и то, почему некоторые люди (например, самозванцы) принимают на себя опреде-

ленные роли. Такие люди принимают адаптивную точку зрения: «Я должен смириться со своей судьбой, потому что другую я не заслужил».

Ложь, направленную вниз, распознать сложнее, чем ложь, направленную вверх. Проще убедить себя в ложных неудачах, чем в ложном успехе. Другим людям сложнее с человеком, обман которого направлен вверх, потому что такое поведение часто угрожающее. А человек, чей обман направлен вниз, не представляет никакой опасности. Хотя описанные Хартунгом формы самообмана позволяют разрешить внутренний конфликт и благоприятствуют социальной интеграции, есть веские основания утверждать, что этот вид лжи имеет скорее губительные, нежели благоприятные последствия.

Негативные последствия самообмана

Самообман бывает очень полезным, помогая регулировать собственную самооценку и дисфорическое (депрессивное) состояние. Но у него есть и обратная сторона. Он способен привести не только к разрушению личности самого человека, но и окружающих. На уровне клинических исследований все врачи не понаслышке знают, как сложно заставить человека признать и правильно реагировать на потенциально опасные и потенциально излечимые симптомы. На опухоли в груди не обращают внимания, ректальные кровотечения воспринимают как геморрой, а лекарства от гипертонии пьют лишь несколько дней или недель, а потом о них забывают или отказываются. Этот список бесконечен, потому что человеку свойственны желание всегда быть здоровым и неприятие того, что он страдает от тяжелой болезни. Все врачи сталкивались с пациентами, чьи болезни поддаются лечению (и даже полностью излечимы), но пациент не обращает на них внимания, пока последствия не станут необратимыми.

ЛЮДИ С ПАРАНОЙЕЙ ПОНИМАЮТ ЧУЖОЕ МОЛЧАНИЕ
КАК ЗНАК ОДОБРЕНИЯ ИЛИ ВОСХИЩЕНИЯ, «НАДМЕННОЕ»
РЕКОМЕНДАЦИОННОЕ ПИСЬМО ВОСПРИНИМАЮТ ВСЕРЬЕЗ, А
ВЕЖЛИВОСТЬ КАК ЗНАЧИМУЮ ДРУЖБУ.

Абсолютно очевидно, что самообман регулирует и поддерживает самооценку. А хорошего бывает слишком много? Фред Голднер (1982) дал провокационный ответ на этот вопрос. Он предложил условие, которое назвал *пронойей* в противовес паранойе. Благодаря пронойе человек начинал обманывать себя, считая, что другие хорошо о нем думают и отзываются и что все его усилия встречают широкую поддержку и похвалу. Мэгги Скарф (1994) иронично называла это условие *синдромом счастья*, из-за которого люди идут по жизни, забывая о своих проблемах, и видят «добрую волю и... благородные намерения во всем». Скарф, как до нее Бенталл (1992) в своей замечательно эксцентричной работе, отмечала, что счастье – довольно нетипичное состояние. Отчасти из-за редкости его проявления Бенталл предлагал рассматривать счастье как психиатрическое расстройство и включить его в диагностическую категорию «значительное аффективное расстройство радостного типа».

У людей с пронойей, по мнению Голднера, возникают сложности при оценке реальности.

Голднер отмечал, что современные правила ведения бизнеса имеют тенденцию не замечать негативные аспекты чужой оценки (снижая риск судебного процесса), и предположил, что такое опущение – один из факторов, провоцирующих пронойю. Независимо от ее причин, человек с пронойей неспособен адекватно оценить собственные возможности и делает серьезные ошибки. Один сотрудник с пронойей попросил начальника, который молча уволил его, написать рекомендательное письмо!

Кирмайер (1983), используя психоаналитические понятия, развил идеи Голднера, рассматривая пронойю как форму отречения, которая защищает хрупкую самооценку от критики и подавления. Он предположил, что причина пронойи – постоянное грандиозное восприятие себя у нарциссической личности. Как и паранойя, такая форма мышления призвана создать ощущение связи с хаосом и путаницу социального мира. Кирмайер, по сути, квалифицировал паранойю как шаг по направлению к пронойе, потому что параноик более отчетливо представляет себе темную сторону общества и собственную незначительность в общей картине. Таким образом, параноик в конечном счете меньше обманывает себя, чем проноик.

Самообман может иметь негативное влияние на чужую жизнь. Самолет, вылетающий рейсом авиакомпании «Эйр Флорида 90» из Национального – аэропорта Вашингтона, округ

Колумбия, на границе города Тампа в сильную бурю, оторвался от земли, меньше чем через минуту врезался в мост и начал погружаться в реку Потомак. Погибли 78 человек. Триверс и Ньютон (1982) изучили разговоры в кабине пилотов в начале злополучного рейса. По их мнению, причиной трагедии стали самообман пилота и недостаточно настойчивые возражения со стороны второго пилота по поводу неправильного решения. Пилот отрицал или придавал небольшое значение знакам опасности. Сходная манера поведения отмечалась и при других авиакатастрофах, отчасти вызванных самообманом пилотов и их бесконечной верой в собственные силы и собственную неуязвимость. Принимая во внимание опасность, которая угрожает огромному количеству людей, очевидно, что в интересах общества предпринять шаги по минимизации риска, связанного с самообманом у людей, отвечающих за чужие жизни.

Важно признать самообман у так называемых экспертов. Профессионалы, такие как офицеры полиции, инспекторы таможенной службы и полиграфологи, уверены в своих способностях распознавать обман. Однако, как правило, их способность распознавать чужую ложь ничуть не выше, чем у остальных.

Другое неприятное открытие касается мнимых специалистов, консультирующих людей, которые в детстве стали жертвами насилия. Хорнер и коллеги (1993) провели исследование, в рамках которого сообщили одни и те же данные о возможном сексуальном насилии, пережитом в детстве, восьми экспертам, которые считали себя специалистами по такого рода насилию. Мнения и рекомендации экспертов кардинально отличались друг от друга. По словам исследователей: «Судебная система признает врожденную приспособляемость свидетеля в своих показаниях и стремится ограничить ее посредством запретов на показания, основанные на слухах и собственных выводах, так как они в значительной степени подчиняются чужим инструкциям и личному предвзятому отношению, предрассудкам и корыстным интересам. Подобные юридические меры предосторожности должны применяться и к показаниям экспертов».

Приведенные примеры указывают на опасность, которой могут подвергаться отдельные граждане и небольшие группы в результате самообмана одного человека. В статье, опубликованной в недавнем выпуске *«Нью-Йоркера»* (Розембаум, 1995), приводится интервью Алана Буллока, главного биографа Адольфа Гитлера, в котором его просят дать психологический портрет Гитлера. По мнению Буллока, до 1941 года Гитлер был хитрым и осторожным, он пользовался своим имиджем, чтобы добиваться политических и военных побед. Опыренный успехом, усиленным низкопоклонством немецкого народа, Гитлер поверил в собственный обман. Он отказался от прежних манипуляций и принял ряд губительных решений, которые привели к падению Третьего рейха.

В истории много примеров того, как самообман одного человека, наделенного властью, или небольших групп людей, принимающих главные решения, приводит к масштабным разрушениям и огромным людским потерям. По сути, в наш век ядерной энергетики самообман может привести к полному уничтожению (Гольман, 1985). Описанные ниже процессы «группового мышления» показывают, как принимаются очень важные, но непродуманные решения.

Групповое мышление: разделенный самообман

Групповое мышление — этот термин ввел доктор Ирвинг Л. Дженис (1983), социальный психолог из Университета Йале, для описания особой формы дефектного группового принятия решений. Он цитировал Ницше: «Безумие — это исключение в одном человеке и правило в группе». Однако Дженис замечал, что не все решения группы опрометчивы, при определенных обстоятельствах они могут иметь чудовищные последствия — последствия, которые в ретроспективе предсказуемы. Он предположил, что при групповом принятии решений можно учитывать потенциальные ошибки и анализировать степень риска, связанного с некоторыми возможными альтернативами, в том числе обсуждаемыми в данный момент. Дженис подробно проанализировал некоторые серьезные просчеты в иностранной политике Соединенных Штатов, которые связал с синдромом группового мышления, включая провальную операцию в заливе Свиней против Кубы, спасительную операцию в Маягуэсе и попытку военного освобождения американских заложников в Тегеране.

У синдрома группового мышления выделяются следующие черты:

- # иллюзия неуязвимости;
- # слепая вера в безусловные моральные принципы группы;
- # совместные попытки рационализации, чтобы игнорировать предостережения об опасности или другие сведения, препятствующие исполнению предложенного плана;
- # устойчивый стереотип, что враг всегда слаб и недостаточно умен, чтобы помешать действиям группы;
- # самокритика за любое отступление от общего мнения группы;
- # разделенная иллюзия единодушия относительно решений, согласующихся с общим правилом;
- # непосредственное давление на любого члена группы, который приведет серьезные аргументы против иллюзий группы;
- # появление самопровозглашенной полиции мыслей — членов группы, защищающих ее от посторонней информации, которая разрушит общую удовлетворенность принятым решением.

Одним из факторов, который влияет на процесс группового мышления, — это заранее подсказанное лидером решение, которого он ждет. Сплоченность группы и необходимость достичь единодушия перевешивают критическое обсуждение всех несогласных. Сильное давление оказывается на «девиантных» членов группы, чтобы они изменили мнение (и тогда остались частью группы) или покинули ее.

Процесс группового мышления проверялся экспериментально на специально созданных группах. Леана (1985) подытоживает, что заранее известная позиция лидера в основном определяет решение группы. Сплоченность группы не ограничивает число рассматриваемых вариантов. По сути, она его увеличивает. Но здесь следует учитывать, что группа объединяла студентов, которые до этого уже работали друг с другом в течение семестра. Группа при принятии решения оперирует разными методиками.

Групповое мышление типично для групп с разным уровнем финансовой власти и влиятельности. С ним можно столкнуться на обеде членов клуба по интересам, где они обсуждают, куда вложить деньги на благотворительность. Или на заседании правления больницы, где решается вопрос, строить ли многомиллионное здание, несмотря на предчувствие, что реформа здравоохранения сократит потребность в новых больничных местах.

Вероятно, групповое мышление представляет собой опасную форму самообмана. Для удовлетворения социальных потребностей (таких как поддержка, согласие и одобрение) человек жертвует собственными критическими способностями. Группа не бывает без

лидера. Ею управляют наиболее властолюбивые и влиятельные люди, они часто обманываются, считая, что их решения, безусловно, правильные, потому что были единогласно приняты другими членами группы. Нарциссические лидеры (см. главу 6), которым требуется успех, восхищение и покорность подчиненных и которые склонны лгать под давлением собственных грандиозных амбиций, особенно опасны в таких ситуациях.

Групповое мышление свойственно группам, закрытым от внешних влияний. Уединение создается таким образом, чтобы члены группы не отвлекались на другие социальные роли и групповой процесс оказался бы более действенным. Умные и манипулятивные лидеры пользуются процессом группового мышления для обмана остальных и самих себя в рамках этого процесса.

**КОГДА ЛЮДИ ВОСПРИНИМАЮТ СЕБЯ КАК СЫРОЙ МАТЕРИАЛ,
КОТОРЫЙ ТРЕБУЕТ ДОРАБОТКИ, ЧТОБЫ УДОВЛЕТВОРЯТЬ
ВНЕШНИМ КРИТЕРИЯМ И ЗАДАЧАМ ОРГАНИЗАЦИИ, ИМ ПРОЩЕ
ВИДЕТЬ И В ДРУГИХ СРЕДСТВО ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛИ.**

Бюрократические институты, как корпорации, так и государственные учреждения, поощряют самообман, который может стать причиной несчастий большого числа людей. У Джекалла (1980) даны подробные примеры, когда жесткие и непродуманные решения корпораций приводили к смерти, вредили здоровью и увечили тысячи людей, потребителей некачественной продукции. Джекалл считал это следствием разрушения индивидуальности в большой организации, разделения обязательств и ответственности за решения. Структурное разделение, когда средства, цели, действия и их последствия отделяются друг от друга, может привести к разделению психики, при котором личная ответственность за действия отделяется от деятельности корпорации. То есть корпорация или государственное учреждение выбирает манеру поведения, которую абсолютное большинство людей, действуя самостоятельно, признали бы аморальной и неэтичной.

Далее Джекалл охарактеризовал тип людей, валидных службе в бюрократической организации (корпорации): это те, кто легко позволяет собой манипулировать.

Личные качества (самоидентификация и четкое восприятие себя) здесь не так важны, как соответствие идеалам организации. Такие люди овладевают риторикой и лексикой организации и легко подстраиваются под ее потребности. Критерий достоинства уже не то, кем является человек, а то, какое положение он занимает в группах и кликах, свойственных каждой организации. Человек жертвует самоидентификацией и личными ценностями ради блага корпорации.

Многие в рамках взаимного самообмана неправильно оценивают реальность и пересматривают свои решения, чтобы синхронизировать со взглядами того, кто представляется им всезнающим и всемогущим. Такое явление часто наблюдается в период сложных экономических и политических ситуаций, когда перед лицом неизвестности и страха народ надеется сильного лидера чрезмерной властью. Например, экономический хаос после Первой мировой войны привел к возникновению в Европе фашистских государств. Самообман со стороны общества (это можно объяснить подсознательным поиском идеального оберегающего родителя) способствует самообольщению и грандиозной амбициозности диктаторов. Похожие примеры можно найти в новейшей истории Америки – в подготовке к масштабной ядерной войне и в переложении ответственности за Вьетнамскую войну на лидеров, которые «знают больше, чем мы». В ретроспективе обе эти ситуации связаны с самообманом.

Мой опыт клинического психотерапевта убедил меня, что психическое ядро каждого из нас – это поиск вечной жизни, удовлетворение потребностей в заботе, защите и вера в то, что мы любимы. Некоторые нарциссические личности в своей грандиозности верят, что

имеют власть. Их ложь усиливает самообман остальных, который может иметь ужасные последствия.

Позитивные и негативные последствия обмана

Преимущества людей, которые успешно лгут, очевидны. Они получают большую власть и богатство, запугивая окружающих или ослабляя их власть дезинформацией. Лжецы увеличивают свои шансы на сексуальные отношения и избегают наказания за проступки. Преимущества успешного обмана настолько велики, что общество пытается с помощью социализации и наказания контролировать этот тип неприемлемого поведения. К сожалению, школьная формула, что обманом ничего хорошего не добьешься, скорее отражает идеальную модель, чем нашу действительность.

Реклама, построенная на лжи, эффективна и широко распространена. Например, внушение, что курение определенного сорта сигарет сделает человека модным, изысканным и притягательным, значительно увеличило продажи. Политические кампании, в которых используются намеки, подрывающие репутацию соперников, доказали свою эффективность. Политическая антиреклама широко распространена, о ней заявляют во всеуслышание в последний момент напряженной гонки. Но все же преступления, основанные в первую очередь на обмане (такие как мошенничество, хищение, фальсификация или подделка), часто оказываются рискованными.

Локкард и коллеги (1980) изучили выгоду и риск, связанный с разными преступлениями, и пришли к выводу, что преступники достигают пика воровской «карьеры» в репродуктивном возрасте – от 20 до 30 лет (у животных пик обмана также связан с репродуктивной деятельностью, см. главу 3). Женщины чаще идут на преступления, связанные с обманом, и реже совершают неприкрытые кражи. Оказалось, что мошенникам реже предъявляют официальное обвинение, налагают меньшие штрафы, и при этом мошенничество имеет достаточно высокую потенциальную выгоду!

Обман широко распространен в сфере сексуальных отношений среди представителей обоих полов. Женщины, сознательно мало заинтересованные в сексуальных взаимоотношениях, могут провокационно одеваться, чтобы привлекать мужчин (Холлендер, 1971). Они могут тешить мужское самолюбие в период ухаживаний, чтобы поддерживать интерес. Мужчины, чтобы получить сексуальное удовлетворение, обещают любовь, свадьбу или материальное благополучие. Такое поведение со стороны представителей обоих полов тесно связано с самообманом и напоминает о том, что самообман позволяет человеку успешнее обманывать окружающих. Результаты изучения сексуального поведения и выбора партнера в разных культурах согласуются с гипотезой, что базовые инстинкты облегчают ложную презентацию себя представителям противоположного пола (Базз, 1994).

Успешная ложь повышает самооценку. Это происходит благодаря двум независимым механизмам. Во-первых, успешная ложь дает обманщику чувство превосходства: «Смотри, как я хорош! Я покорил и бросил ее, и мне все сошло с рук!»

Во-вторых, ложь поддерживает самообман; другими словами, если в ложь верят, то, вероятно, это не ложь. Мужчина может в подробностях рассказывать (во многом выдуманную) историю своих побед, способностей и ресурсов. Если другие ведут себя так, словно верят обманщику, то он чувствует себя тем, кого создал. Нераскрытый обман иногда приводит к значительному успеху. Пример из художественной литературы: волшебник страны Оз, который добился успеха, потому что Железный дровосек и другие герои не сомневались в его величии и могуществе.

Ложь поддерживает самообман другого человека, помогая манипулировать им в личных целях. В лучшем случае альтруистическая и социальная «невинная» ложь оберегает целостность и самооценку другого человека. Такие замечания (независимо от их искренности), как «Мне нравится твоя новая прическа», или «Мы замечательно провели время

на твоей вечеринке», или «Ты самый добрый в мире человек», призваны поддержать уверенность человека в себе. Хотя в этой лести может присутствовать скрытая манипуляция, положительные социальные замечания поднимают настроение и обеспечивают вежливость в обществе. По словам Марка Твена, «высшее достижение вежливости – это всего лишь величественное строение, от фундамента до купола состоящее из красивых позолоченных форм благотворительной и бескорыстной лжи».

Ложь удовлетворяет взаимные потребности людей в самообмане, поддерживающем мифы об их красоте, благополучии и романтических отношениях. Оскар Уайльд подчеркивал это значение и утверждал, что «ложь, трансляция красивых и не соответствующих действительности образов – главная цель Искусства». Без права на искажение мир искусства, включая значительную часть литературы, не смог бы существовать.

ЛЮДИ, КОТОРЫЕ БЛАГОДАРЯ ОБМАНУ МАНИПУЛИРУЮТ ЧУЖИМ САМООБМАНОМ, ПОРОЙ ЗАДЕЙСТВУЮТ СОЦИАЛЬНЫЕ СИЛЫ, ЧТОБЫ УВЕЛИЧИВАТЬ СОБСТВЕННУЮ ВЛАСТЬ.

Альтруистическая ложь намеренно используется для того, чтобы укреплять самозащиту другого человека. Самым распространенным вариантом такого рода отношений являются заверения, которые дают умирающему. Я сомневаюсь, что есть хоть один врач, которого неизлечимо больные пациенты не просили: «Доктор, скажите, что я не умру». Обычно врач без колебаний и внутренних противоречий отвечает: «Конечно, нет, по крайней мере не в ближайшем будущем». Врач интуитивно понимает, что независимо от «нравственности» такого ответа люди жаждут быть обманутыми относительно их смертности.

Предшествующее рассмотрение позитивных последствий лжи связано с позитивными последствиями обмана, помогающего людям преодолевать, выживать или получать власть. Мы не сосредотачивались на *негативных* последствиях, которые он может иметь для окружающих. Теперь рассмотрим и их.

Например, они питают чужие предрассудки, которые, как правило, до некоторой степени включают самообман. Например, немецкому народу объявили, что их экономические и политические проблемы вызваны тем, что все банки находятся в руках евреев, и что эту проблему можно решить. Более поздний вариант этого метода в Соединенных Штатах – переложить вину за экономический кризис на бедных.

Самые опасные последствия лжи для человека наступают, когда его признают лжецом. Удачный обман дает власть, а неудачный значительно ее ослабляет. Басню о «мальчике, который кричал: «Волки!», всегда рассказывают детям, помогая им понять, что случается, когда люди теряют веру в чью-то честность. Потеря власти, когда человека стали считать лжецом, может сопровождаться унижением и привести к утрате уважения к себе. Такая нарциссическая травма опустошает ранее успешного человека. Например, блестящая карьера психолога сэра Сирила Берта была навсегда загублена после уличения его в публикации поддельных данных в журнале, который он основал и редактировал (Миллер и Херсен, 1992). Берт мог почивать на лаврах благодаря своим настоящим заслугам, но в результате публичного унижения он был уволен с поста редактора. По иронии судьбы, сам Берт был автором работы по психологии лжи.

Обман может быть пагубным для общества в целом, когда он распространяет ложную информацию, которую сложно проверить. Это замечание особенно справедливо в тех ситуациях, когда лжец является признанным авторитетом. Например, требуются годы, чтобы исправить или исключить ложные сведения в научном мире. Иногда под давлением, связанным с борьбой за гранты и профессиональное положение, как начинающие, так и признанные исследователи поддаются искушению и поступаются правдой при написании научных

работ. Такое поведение распространено также в государственных учреждениях и корпоративных офисах.

Последствия обмана для человека бывают колоссальными. Например, декан медицинской школы заманил известного в стране исследователя в свое учебное заведение на пост заведующего кафедрой. Новоиспеченный заведующий обнаружил, что обещанная ему лаборатория и финансовая поддержка кафедры оказались недостаточными, и к довершению всего на него возложили вину за финансовый кризис кафедры. Другой пример – случай жены министра, дорого заплатившей за обман. Ее муж отрицал и скрывал свою бисексуальность и заразил женщину вирусом иммунодефицита человека (ВИЧ).

Последствия лжи для отношений

Кларк Мустакис (1962) в смелой моралистической работе осудил ложь в целом и выразил мнение, что она делает «настоящие взаимоотношения между людьми невозможными». В недавней статье в светском журнале Redbook (Сатран, 1993) описывались разные типы обмана у замужних женщин. Автор пришел к выводу, что ложь порой необходима, чтобы сохранить брак. Мириам, одна из женщин, которые дали интервью журналу, сказала: «А что, если бы я в течение месяца рассказывала мужу всю правду? К концу этого срока мы бы развелись». Другая женщина уверенно заявила, что из правды все согласны слышать «только хорошее», а «если б кому-то во мне что-то не нравилось, мне было бы очень тяжело это принять».

Метс (1989) изучала обман среди студентов колледжа, связанных близкими отношениями. Она отмечала, что в браке обман был чаще связан с недомолвками, чем с враньем, и что главной причиной обмана они считали поддержку самооценки супруга. Студенты, которые пока только встречались, говорили, что главными причинами обмана для них было скрыть источники, уберечь родителей от стресса и сохранить отношения.

Данных о последствиях обмана для отношений, полученных эмпирическим путем, очень мало. Эту сферу сложно исследовать. Возможно, большую часть случаев обмана вслед за журналом Redbook можно отнести к невинной лжи, цель которой – сохранение отношений. Ложь студентов относительно сексуального опыта также попадает под эту категорию (Кнокс и др., 1993).

Выяснено также, что люди меньше «любят» друг друга, если на интервью один из них обманывает, даже когда второй об этом не знает (Трио и Дипауло, 1985). Невербальная коммуникация, как исходящая, так и получаемая, связанная с обманом, влияет на близость и интимность. Клайнс с коллегами обнаружили, что переживание любви (несексуальное) прекращалось, когда человек начинал лгать в рамках эксперимента. Бургун и Буллер (1994) установили, что невербальные изменения (связанные с усилением чувства дискомфорта) наблюдались на проведенных в рамках эксперимента интервью, когда один из участников лгал. Исследователи отмечали, что динамичные изменения в обоюдном взаимодействии, на которые влияли такие факторы, как приятность, расслабленность и формальность, сопровождалась ложной коммуникацией, даже когда второй партнер не знал, была ли это правда или ложь.

Маккорнак и Ливайн (1990) опросили большое количество студентов колледжа, которые заявили, что им лгали в течение текущего месяца и что на момент опроса они состояли в отношениях. Результаты исследования показали, что раскрытие обмана внутри отношений было тяжелым и преимущественно негативным эмоциональным опытом. Среди факторов, влияющих на масштабы переживаний, выделяются уровень отношений (чем он выше, тем тяжелее переживания), важность предмета лжи и значение, которое жертва обмана придает лжи в целом. Что до последнего фактора, когда человеку важна искренность, он очень сильно переживает, даже если предмет лжи был довольно незначительным. В опросе участвовали 190 человек, 31 (16,3 %) сообщили, что закончили свои отношения, когда раскрылся обман. Из них 51,6 % заявили, что разрыв был вызван предметом лжи, 32,3 % – самим фактом лжи, а 16,1 % – что на решение повлияли оба фактора.

Г. Р. Миллер с коллегами (1986) изучили опубликованные труды по ложной коммуникации в личных отношениях и обнаружили, что эта сфера мало изучена. Исследователи отметили любопытный факт, что друзьям проще распознавать обман, чем незнакомцам или супругам. Они предположили, что «возможно, женатые пары часто развивают механизмы избегания, чтобы «не запускать» вероятность, что их супруги их обманывают». Ложь близ-

кого друга или любимого опустошает человека, и отношения меняются в худшую сторону. Неспособность распознать обман может стать средством сохранить отношения.

Последствия обмана для отношений на первый взгляд кажутся противоречивыми. Согласно результатам экспериментов, обман препятствует близости и часто становится причиной разрыва. Сведения, полученные из жизни, наоборот, доказывают, что обман необходим, чтобы сохранить самоуважение партнера и, таким образом, сохранить отношения. Это противоречие можно разрешить, допустив, что ложь, раскрытая в рамках эксперимента, воспринималась нейтрально или негативно. Люди, которые слышат то, что *хотят* слышать, *не* воспринимают такую информацию как ложь.

Персональный миф

Понятие персонального мифа впервые было описано Крисом (1956). Он привлек такое внимание, что психоаналитики стали адаптировать его и подстраивать под разные теоретические гипотезы, так же как психологи и психиатры. По определению Криса, *персональный миф* – продукт обсессивных личностей, которые замалчивают и искажают многие факты биографии, чтобы создать представление о себе, которое будет служить ширмой, отгораживающей их от психических конфликтов и сознательной осведомленности. Следовательно, человек создает вымышленную историю, защищая себя от болезненного самовосприятия.

Исследователи по-разному интерпретировали использование и значение персонального мифа. В общем, он связан с универсальным человеческим опытом (Грин, 1991; Лестер, 1986; Потпмино, 1985; Шварц, 1984; Валлерштайн, 1991; Вольф, 1991). В более широком смысле персональный миф сцеплен с проблемой самоидентификации человека; наш миф – это «истории, которыми мы живем» (Макадамс, 1993). Персональный миф строится благодаря селективным процессам памяти, с помощью которых мы «запоминаем» то, что подходит и согласуется с нашим представлением о себе. Кроме того, мы представляем себя другим двояко, играя определенные роли и приводя выборочные данные о себе. Реакция окружающих подтверждает и помогает формировать конечный миф. Персональный миф каждого человека уникален и служит посредником между внутренним миром иллюзий и внешним материальным миром. Миф определяет то, как мы ведем дела во внешнем мире (Шварц, 1984). Развитие персонального мифа тесно связано с формированием себя (эго). Персональный миф помогает преодолеть несоответствие между идеальным грандиозным эго и реальностью. Он служит защитой от болезненных переживаний и низкой самооценки в результате различных психологических травм и страха не отвечать внешним требованиям (Лестер, 1986).

Мифы делятся на позитивные и негативные, и, хотя каждый персональный миф уникален, в них преобладают общие темы. Один их общих мотивов – образ «героя». Герой воспринимает себя как человека незнатного происхождения, но наделенного силой и такими личными качествами, как храбрость и настойчивость. Он торжествует над критиками и врагами. Отчасти противоположностью ему является «антигерой» – человек, который видит себя жертвой злого рока, тяжелых обстоятельств и плохого отношения со стороны окружающих. Жертва постоянно ждет, что ее будут эксплуатировать, и поэтому готовится к разочарованию и боли быть отвергнутым окружающими. Каждый персональный миф отражает видение человеком себя в мире, и каждый миф определяет реакцию на различные ситуации и возможности. Таким образом, миф часто становится пророчеством.

Персональный миф Зигмунда Фрейда подтверждает выдвинутые предположения. Фрейд считал себя смелым, объективным ученым в поиске нового знания и толковании базовых истин. Он считал, что основанные медицинские и психиатрические сообщества отвергают его идеи, и верил, что ему предстоит сражаться, чтобы преодолеть пренебрежение и доказать свои теории. Некоторые идеи Фрейда почти без изменений заимствовал у Ницше, хотя никогда не признавал его вклад. Вопреки очевидным фактам, Фрейд даже отрицал свое знакомство с работами Ницше. Его обман (включая самообман) был безропотно принят в кругу его «последователей» (Андерсон, 1980). Другой интересный аспект персонального мифа Фрейда в том, что он лишь частично использовал Эдипов миф, обращенный к нему лично, игнорируя другие его аспекты (Шнайдер, 1991). Таким образом, персональный миф Фрейда был построен благодаря селективной памяти, самообману и обману окружающих. Его миф оказался высоко адаптивным для самого Фрейда и невероятно сильным по влиянию на интеллектуальную историю.

Во многом процесс психоаналитически направленной психотерапии – это изучение и реконструкция персонального мифа. «Жертвы, защищающие себя от будущих страданий, после психотерапии могут воспринимать себя «победителями». Благодаря новому самовосприятию они начинают считать себя сильными, способными со всем справиться и смотреть в будущее с оптимизмом и уверенностью в собственных силах.

Выводы

Ложь и самообман пронизывают каждую сферу нашей жизни. Они влияют на наше ощущение благополучия, помогают создать собственное самовосприятие и определяют качество взаимоотношений с окружающими. Ложь и самообман также могут иметь пагубные последствия как для самого лжеца, так и для остальных. Чрезмерная уверенность в себе приводит к непродуманным решениям, а злостная ложь может сломать жизнь другого человека. Обман в отношениях, когда целью его не является поддержка, приводит к недоверию и разрушает или предотвращает близость. Один из аспектов зрелости есть способность признать, когда и как достичь позитивных последствий и как избежать негативного влияния обмана на окружающих.

Глава 14

Психология обмана: заключение и выводы

Человеческий род не может вынести большого количества правды.

Т. С. Элиот

Ложь необходима нам, чтобы жить.

Ницше

В данной книге мы рассмотрели многочисленные аспекты лжи как самому себе, так и окружающим. Обман – значительная, даже центральная часть нашей жизни (Элаад, 1993). Мы предложили биологический подход к обману, который согласуется с теориями многих ученых. Также мы анализировали социологическое значение обмана (т. к. ложь – это в первую очередь социальное явление) и его интрапсихические функции. Проблемы обучения и распознавания лжи – центральная часть процесса человеческого развития.

На базе изученной литературы можно создать психологию обмана, которая охватывает биологические предпосылки, вопросы развития, проблемы интрапсихики и межличностных отношений и патологические проявления. Правда и обман вызывают сильные эмоциональные реакции, они интерпретируются с точки зрения морали (или аморальности); некоторые наблюдения с биологической точки зрения над развитием моральных взглядов могут помочь дальнейшему изучению проблемы.

Социобиология обмана

Обман – главное свойство и образ жизни в царстве животных. Камуфляж, мимикрия и обман позволяют добыть пищу на день, а с ней – гарантию дожить до завтра. Наиболее ловкие в обмане и распознавании обмана имеют эволюционное преимущество выжить. Выживание допускает потомство, а признаки для эффективного обмана и его раскрытия отбираются посредством дифференциального размножения. Триверс (1985) считал, что значение обмана и его раскрытия настолько велико, что стало движущей силой эволюции когнитивных способностей у человека и в структурной эволюции префронтальной коры его головного мозга.

В мире, где нужно съесть или съедят тебя, потенциальная добыча должна уметь не выдать себя и ускользнуть от хищника. Как уже кратко суммировали (Эзопа) Докинс и Кребс (1979), лиса гонится за ужином, а кролик – за жизнью. Так как добыча обычно меньше и слабее, обман часто является спасительной тактикой, чтобы не стать обедом. Таким образом, в эволюционной «гонке вооружений» за выживание у обмана есть некоторое преимущество перед его распознаванием. У людей также лучше развиты навыки обмана, чем его раскрытия.

Профессиональные игроки в покер подтверждают преимущество обмана над его раскрытием.

РЕЗУЛЬТАТЫ ЭКСПЕРИМЕНТОВ ПОКАЗЫВАЮТ, ЧТО ДЕТИ
ОСВАИВАЮТ ОБМАН В МЛАДШЕМ ВОЗРАСТЕ И ЛИШЬ ПОЗЖЕ
УЧАТСЯ ЕГО РАСПОЗНАВАТЬ. ПО СУТИ, ВЗРОСЛЫМ ЭТО ТОЖЕ
РЕДКО УДАЕТСЯ.

Обман, хотя он и является главным элементом поведения всех животных, не следует рассматривать как обособленный признак, который прогрессивно развился у более высоких видов. Скорее, будучи таким важным фактором для выживания, он развивался независимо и на протяжении долгого времени, так же как и способность летать, которая развивалась независимо у многих видов. Однако некоторые черты обмана у приматов настолько напоминают чело– веческие, что в свете антропоморфизма могут обнаружиться некоторые общие базовые биологические детерминанты. Изначальная очевидность того, что на ложь влияют наследственные факторы, предполагает наличие базовой биологической склонности к обману и зарождение этих склонностей у предков человека.

На сегодняшний день наши знания позволяют считать, что базовые биологические и физиологические процессы влияют на темперамент, основные личные качества, когнитивные процессы и невербальное поведение. Есть основания предположить, что на физиологические процессы, облегчающие обман, воздействуют генетические и эволюционные факторы.

Частота обмана у животных во многом определяется соотношением цены и выгоды. Если обман потенциально очень выгоден и на него затрачивается мало сил, такой обман будет повторяться часто. Если, наоборот, на обман затрачивается много сил, а он приносит незначительную пользу, он будет повторяться редко. Этот же принцип применим к правде – количество необходимой энергии для распознавания обмана соотносится с выгодой при удаче. Эти понятия экстраполируются на человеческие взаимоотношения. Когда ложная коммуникация становится доминирующей, лжец получает все меньше преимуществ. Когда лгут все, мало чего можно добиться, т. к. ожидание лжи усиливает подозрительность. При повышении уровня обмана исчезают реакции на предположительно ложные сигналы. И напротив, если вся (или большая часть) коммуникация правдива и собеседники ожидают услышать друг от друга правду, то ложь становится значительным преимуществом и, вероятнее всего, ее не распознают. Например, легко прокатиться на трамвае в Цюрихе, не заплатив

за проезд, но, если многие начнут этим злоупотреблять, вынужденное усиление контроля за пассажирами усложнит задачу.

Равновесие между честностью и нечестностью существует и в деловой сфере. Риск обмана должна противопоставляться энергия, затрачиваемая на его раскрытие. Байд и Стивенсон (1990) писали, что большинство бизнесменов честные и каждому их слову верят, хотя знают, что попадаютсся и мошенники. Непорядочных бизнесменов часто не наказывают, а просто отстраняют от работы. Если человек тратит силы на месть, он проигрывает дважды: теряет ресурсы, а также время и силы на реванш. Однако, если бы большинство оказались мошенниками, чаша весов склонилась бы к осмотрительности и большей мести обидчикам. Так у людей, подобно другим видам, устанавливается равновесие между честной и ложной коммуникацией. Социализация с помощью системы нравственности – один из методов, благодаря которому человечество регулирует равновесие.

Патологическая ложь имеет биологические и эволюционные причины. Ей способствуют дисфункция головного мозга и проблемы в развитии, такие как проблема отделения, индивидуализации и формирования прочной самоидентификации. Недостаточный контроль импульсов, связанный с нейропсихологическими факторами, – признак многих патологических лжецов. Их ложь необязательно отличается количеством или качеством. Наоборот, обычно она не продумана, направлена на самозащиту, и ее легко обнаружить. На самом деле успешных лжецов не считают «патологическими», потому что большую часть их лжи не распознают. Люди, маркированные патологическими лжецами, не смогли добиться успехов в обмане, научиться читать окружающих и эффективно пользоваться ложью, чтобы удовлетворить собственные потребности или завести и сохранить близкие отношения. Их ложь эгоцентрична. К тому же патологическим лжецам не хватает проницательности, чтобы стать опытными в переговорах, необходимых для того, чтобы заставить окружающих удовлетворить их потребности.

Интрапсихические функции обмана

Когда ребенок осознает, что может успешно врать, открытие становится главной вехой в психологическом развитии. Это откровение допускает индивидуализацию, ребенок начинает понимать свою обособленность от родителей, и это понимание позволяет создавать новый мир, полный собственных желаний, ощущений и фантазий. Также ребенок осознает, что у окружающих тоже есть свои мысли и побуждения. Этими мыслями можно делиться, но только если захочешь. По мере постижения разницы между собой и окружающими у ребенка формируются способности к тонкому контакту и близким отношениям, которые строятся уже не на взаимовыгодных отношениях, как это было раньше.

Ощущение себя развивается из способности обмениваться (а иногда манипулировать) идеями и чувствами с другими людьми.

Персона (маска) определяет представление о человеке у окружающих и у него самого. Посредством селективной памяти, самообмана и многоликих контактов (управление впечатлением) с внешним миром человек формирует персональный миф, чтобы справляться и укрываться от потенциальной угрозы.

ЧЕЛОВЕК УЧИТСЯ УПРАВЛЯТЬ ВПЕЧАТЛЕНИЕМ, КОТОРОЕ
ОН ПРОИЗВОДИТ, И СКРЫВАТЬ ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ РЕАКЦИИ,
ЧТОБЫ УБЕРЕЧЬ СЕБЯ И БЛИЗКИХ ОТ ЛИШНИХ ПЕРЕЖИВАНИЙ И
СМУЩЕНИЯ.

Регулирование самооценки тесно переплетено с проблемами обмана. Внешние события, негативно влияющие на человека, преломляются в его внутренний мир через самообман, оправдания, рационализацию и даже полное отрицание. И наоборот, чтобы чувствовать себя уверенно по поводу того, какими их видят другие, люди могут скрывать эмоции или примерять на себя различные роли. Они прибегают к рационализации и оправданиям собственной самооценки, стараясь выглядеть лучше в чужих глазах (Сигном и Снайдер, 1993). Они преувеличивают свои достижения и занижают неудачи. По иронии судьбы, люди, склонные к депрессии, в меньшей степени способны использовать этот «стандартный» механизм самообмана, они видят себя и мир более реалистично.

Приведенные выше психические механизмы стандартны: ими пользуется каждый. Но иногда процесс развития заходит в тупик или отклоняется от курса. Врожденные биологические факторы, недостаток воспитания и сильнейший внешний стресс (например, физическое или сексуальное насилие) могут препятствовать нормальному развитию. В результате внутреннее эго начинает не соответствовать оценке и ожиданиям внешнего мира. Сложность при установлении близких взаимоотношений с другими людьми может исказить информацию о себе, которая в нормальных обстоятельствах исправлялась бы. Одним из механизмов, снижающих нарастающее давление, является ложь, когда человек выдает себя за того, кем не является. Такая реакция у нарциссической личности будет отличаться от обычной реакции степенью искажения: здоровый человек соблюдает, как правило, разумные пределы. В период сильного стресса некоторые теряют связь с реальностью и способность корректировать свой обман. Самозванцы, включая пациентов с синдромом Мюнхгаузена, борются с определенными переживаниями, такими как утрата контроля, изменяя самоидентификацию и примеряя на себя новые роли. Обманывая окружающих, они обманываются сами, считая себя умными и властными. При этом они верят, что контролируют ситуацию.

Взаимосвязь лжи и самообмана

Предположение, что самообман развился как способ, помогающий успешно лгать (Триверс, 1985), представляется обоснованным. Множество примеров доказывают, что человек, обманывающий себя (и следовательно, более умелый актер), успешнее доносит свое послание. Например, продавец, актер, политик или телевизионный диктор. Эти люди выглядят более искренними и реже демонстрируют диссонансное невербальное поведение, которое выдало бы их истинные намерения. Ложь окружающим, в свою очередь, развивает самообман. Человек может лгать, создавая иллюзию, что он более умный и властный, чем есть на самом деле. В зависимости от содержания и самого процесса лжи, он поддается самообману и скрывает переживаемое несоответствие внешним правилам и неприятию окружающими. В крайних ситуациях ложь создает новую личность (самозванцы) или обстоятельства (симулятивные расстройства), при которых человек становится центром внимания. При таких крайностях, относящихся к патологии, использование лжи с целью поддержать самообман легче всего обнаружить.

Самообман и обман окружающих, поддержание собственных заблуждений и ответ на чужие сообщения с последующим самообманом и ложью – это динамичный процесс. Приведенная ниже виньетка доказывает, что обман становится неотъемлемой частью повседневной коммуникации.

Дэвид увидел рекламу нового спортивного автомобиля с откидным верхом. Объявление его заинтересовало, как и привлекательная девушка на фотографии, которая сидела на пассажирском сиденье. Ложный посыл в том, что, приобретя этот автомобиль, Дэвид станет более привлекательным для девушек. Дэвид отправился к дилеру «просто посмотреть» на машину (обманывая самого себя относительно истинного интереса). Там его встретил Сэм, продавец. Сэм работал на дилера первую неделю; раньше он продавал другую марку автомобилей. Сэм немедленно начал рассказывать Дэвиду, что автомобиль приковывает к себе всеобщее внимание и его обожают женщины. Он уверял, что все покупатели (к тому моменту всего один) остались абсолютно довольны.

Когда Дэвид стал объяснять, что он «человек практичный», Сэм немедленно изменил тактику. Он рассказал о безопасности, поразительно небольшом расходе топлива и технической надежности. Дэвид развернул Consumer Report. Сэм немедленно заверил, что автомобиль, бесспорно, является безопасным и экономичным, а доверия он не заслужил из-за того, что сразу привлек молодых людей, любящих неоправданный риск. Он объяснил, что молодые люди не думают о своей машине и поэтому часто попадают в аварии – «это вина водителя, а не автомобиля».

Дэвид сделал вид, что ему это все неинтересно, и направился прочь. В ту же секунду Сэм предложил скидку, подчеркивая, какая это выгодная сделка: «Вы практически получаете годовое обслуживание бесплатно!» Тогда Дэвид купил автомобиль, рационализируя это так: «слишком выгодная сделка, нельзя упустить такой шанс». Несмотря на то что машину было сложно ремонтировать, он продолжал рассказывать всем и каждому, как доволен замечательным приобретением. Благодаря самообману Дэвид защищал себя от тяжелого осознания того, что принял неверное решение.

Пример демонстрирует отстаивание каждой стороной своей позиции в рамках обычной коммерческой сделки. Как хороший продавец, Сэм верил, что продает лучший товар, хотя две недели назад считал другой товар лучшим. Он знал, как правильно реагировать на самообман Дэвида и как менять тактику. Несмотря на то что Дэвид обманывал себя относительно причин, по которым он захотел приобрести автомобиль, он также знал, как добиться от Сэма лучшей цены. Ни один из участников не считал, что проиграл сделку, что его обманули или использовали. Каждый по-своему удовлетворил свои потребности. Такой тип коммуникации характерен для ежедневных взаимных сделок как у партнеров, обсуждающих свидание, так и у супругов, менеджеров и сотрудников.

Люди, которые слышат то, что хотят слышать, обычно не воспринимают это как ложь. Как обман мы расцениваем неприятную информацию или ощущение, что чужое утверждение оскорбляет наше достоинство. Рик был очень доволен, выслушивая лесть о том, как он хорош в постели. Но он напрягся бы, если бы Синди врала ему о деньгах (см. главы 1 и 6). Первое правило лжи – говорить людям то, что они жаждут слышать. Хороший продавец (или политик) великолепно справляется с этой задачей. Ложь, поддерживающая ощущения и самооценку собеседника, часто необходима в близких отношениях (см. главу 13). Немногие в состоянии бесконечно слушать чистую правду. Итак, мы лжем самим себе, чтобы поддержать собственную самооценку, и лжем окружающим, чтобы поддержать их самооценку.

Отношения между лжецом и его жертвой представляются довольно добрыми, каждая сторона потворствует другой для общего блага. Тем не менее у лжи и обмана есть и другая, совсем не приятная сторона. Человек с недобрыми намерениями может пользоваться окружающими в корыстных, разрушительных целях. В главе 13 приведены возможные негативные последствия группового мышления из-за взаимного самообмана. Коллективные решения в корпорациях и других организациях приводят к тяжким последствиям для потребителей. Политические решения в ретроспективе могут оказываться ужасно глупыми. Экман (1992) показал, как Адольф Гитлер, искусный и опытный лжец, говорил Невиллу Чемберлену то, что тот хотел слышать, чтобы отстоять и рационализировать проводимую политику; доверчивость Чемберлена стоила жизни миллионам невинных людей.

Экман подробно описал и обмен ложными утверждениями между президентом Кеннеди и советскими дипломатами в ходе кубинского военного кризиса. Как и Дэвид и Сэм, советские и американские дипломаты обманывали себя и друг друга, но ставки были значительно выше. Чтобы быть уверенными, что дипломаты окажутся более убедительными в рамках переговоров, главы государств могут лично подтверждать ложные сведения своих представителей. Таким образом, в процессе обмана количество лжецов увеличивается.

Политики часто играют на абсурдных желаниях избирателей, но и сами становятся объектами манипуляции. Опасность для населения представляет то, что многие политики, стремящиеся к власти, страдают нарциссизмом; такой тип личности делает их особенно уязвимыми перед ложью и снижает способность критически оценивать информацию. Как хороший торговый представитель, политик говорит людям то, что они желают слышать. Однако такие отношения взаимны, и политик становится выразителем/рупором самообмана избирателей.

Правда в психологической перспективе

Было бы нелепо утверждать, что можно овладеть богатым интеллектуальным знанием, разработанным на протяжении сотен лет выдающимися философами, прочитав всего несколько коротких параграфов. И все же некоторое понимание, полученное на основе клинического опыта и психологического исследования, имеет прямое отношение к концепции правды в рамках психологии обмана.

Психологическая истина – очень неуловимая, тонкая материя. Материальный мир можно измерять с большой долей надежности. А воспоминания, переживания и мотивация предстают в значительной степени субъективными и изменчивыми, и могут серьезно искажаться под действием внушения (Лофтус и др., 1989а; 1989b). На восприятие человеком события влияет как прошлый опыт, так и эмоции, переживаемые в настоящий момент. Психологи установили, что рассказанная человеком история, безотносительно к тому, насколько она связная и четкая на первый взгляд, может не соответствовать фактам. Или детали, указывающие на значимость того или иного события, могут откладываться в памяти непоследовательно (Голдберг, 1984; Спенс, 1982).

Каждый человек создает персональный миф, сотканный из матрицы событий, самообмана и неправильного представления о себе у окружающих. Он помогает ему справиться с тяжелыми жизненными ситуациями и внутренними конфликтами. Иногда точные биографические факты неважны для человека, который стремится понять закономерность событий и найти смысл жизни. В рамках лечения с помощью психотерапии не всегда необходимо обращаться к реальным событиям. Но иногда сочетание неверных воспоминаний или реконструкции собственной биографии с подсказками терапевта становится роковым для невинного человека. Его могут обвинить в том, чего он не совершал. Таким образом, в результате психиатрического лечения возникает связь между релятивизмом и реальностью (Голдберг, 1984).

Гипотеза об абсолютной правде и необходимости ее придерживаться очень популярна. Один составитель законов утверждал, что отрицание абсолютной истины было величайшей ложью в истории (Слоссер, 1986). Другие философы (Фрид, 1985; Куинтон, 1985), которых в разное время называли позитивистами и фундаменталистами, одинаково являются фундаменталистами по своим взглядам, слепо не признавая реальность психологического мира. Взгляды фундаменталистов на жизнь из-за упрощенности распространены во все периоды истории, а перед лицом нарастающей сложности современной жизни еще более актуализируются. К сожалению, эти люди, обманывая себя, что им известна абсолютная правда, излишне настойчиво пытаются навязать свою «истину» миру (Найберг, 1993).

Как бы провокационно это ни звучало, правда и обман сами по себе не ни моральны, ни аморальны. Это просто формы коммуникации. Их моральная сторона зависит от того, как они применяются в отношениях людей (Шейбе, 1980).

Моральная сторона обмана

Ложь принято рассматривать как аморальное поведение. Некоторые философы считали «истину» абсолютным идеалом; другие, например, Бок (1978b), осуждали ложь, говорили о ее негативном влиянии на человеческие взаимоотношения, а правда становилась основанием для этого осуждения. Несмотря на неприязнь, ложь – характерный признак жизни в целом и неотъемлемая часть человеческих взаимоотношений.

Некоторые причины, по которым на ложь приклеен ярлык аморальности, делегированы из различных сфер научных интересов (этологи, эволюционной психологии, этики и социобиологии), которые уделяют особое внимание генетическим механизмам при объяснении поведения и социальных отношений (Александр, 1985, 1987; Докинз, 1989; Кребс и Докинз, 1984; Wright, 1994a, 1994b). Как отмечали Кребс и Докинз (1984), правда и честность сами по себе не считаются достоинствами при естественном отборе. Но альтруизм по отношению к близким косвенно способствует репродукции генетического материала. Если его биологический родственник (который во многом имеет тот же набор генов, что и альтруист) выживает, чтобы производить потомство, то генетический материал альтруиста также сохраняется.

Александр (1985, 1987) предположил, что мораль парадоксальным образом зародилась в агрессии. Кооперация и взаимная помощь небольших групп первых людей помогали им соперничать и побеждать. Выживание для первобытных охотников и собирателей зависело от доверия и принципов взаимного альтруизма. Обман мог подставить под сомнение выживание всей группы, и, следовательно, важнейшим качеством становилась правдивость. Независимо от обоснованности такой теории очевидно, что доверие и честность между членами одной социальной группы – широко признанные достоинства независимо от того, идет ли речь о семье, молодежной группировке или монашеском ордена. Ценность правды ослабевает, когда ослабевают связи между людьми. Чем они слабее, тем меньше потенциальная выгода от взаимного альтруизма. Например, человек, который не допустит лжи по отношению к близкому другу, может обманывать страховую компанию.

С биологической точки зрения, родители не в состоянии терпеть обман со стороны маленьких детей и одновременно оберегать их. Кроме того, ребенок символически есть часть своих родителей. Ложь и обман выражают неприятие или протест против отношений. Ребенок усваивает необходимость говорить родителям правду, и, следовательно, приходит к выводу, что ложь и обман – это плохо. Первая намеренная ложь ребенка – знак протеста, представляющий собой начальную стадию индивидуализации и сепарации. И наоборот, в соответствии с концептами лжи во властных структурах, родители не испытывают схожего напряжения, когда сами врут детям, и в «патерналистической» манере могут часто обманывать своих отпрысков.

Моральные императивы правды и запрет на обман отражают корыстные интересы властных структур. Их представители не хотят быть обманутыми теми, кого сами контролируют. Как отмечал У. Б. Робинсон (1993), победители пишут историю и определяют «правду» прошлого. По мнению Ницше, «сильный всегда лжет». До некоторой степени слабые умело управляют благодаря информации, которую им преподносят. Правительства, монашеские ордены, корпорации и другие авторитетные социальные структуры устанавливают доктрину («мораль») правды, которая мотивируется потребностью и желанием слышать только правду от остальных, но не обязательно отвечать им тем же. Корпоративная структура требует честности и абсолютной откровенности от подчиненных относительно их действий, но не обеспечивает их данными о закрытых заседаниях совета директоров и об обсуждении стратегий дальнейшего развития. Таким образом, для широкой общественности провозглашается

нравственность правды, потому что это позволяет властным структурам поддерживать статус-кво. Ложь тех, кто наделен властью, рационализируется как необходимая ради блага организации. А ложь простых работников рассматривается как причинение вреда организации.

Доверие не подразумевает веру в то, что человек всегда будет говорить вам только правду. В отношениях доверие скорее вера, что человек (или организация) постарается не причинить вам вреда. Правда может стать оружием для разрушения чужой самооценки и ощущения собственного благополучия. Супруги знают об этом и внимательно относятся к компонентам супружеского самообмана, даже когда ради этого приходится лгать. Доверие разрушается скорее не обманом, а потерей уверенности в том, что обидчик уважает наши интересы. Конечно, при определенных обстоятельствах и ложь ведет к утрате доверия.

Считается, что в основополагающем труде Бок *Lying: Moral Choice in Public and Private Life* (1978 а) автор разделяет взгляды Канта о ценности абсолютной правды (Соломон, 1993). Однако Бок (1980) также удовлетворила потребность в дальнейших междисциплинарных исследованиях последствий обмана, исследованиях, выходящих за рамки философии, например, в сфере психологии, социологии и антропологии. Впоследствии ряд авторов обращались к этой проблеме (Бэйли, 1991; Найберг, 1993; Соломон, 1993). Независимо от того, принимает ли автор философские взгляды Бок, она достигла своей цели – привлекла внимание и инициировала подробное рассмотрение нравственной стороны обмана.

Некоторые современные философы отошли от абстрактных принципов и более прагматично рассматривают этические нормы правды и обмана. Соломон (1993), например, уделял много внимания влиянию лжи на межличностные отношения, определяя, является ли коммуникация «успешной» или «неуспешной». «Обман – это прежде всего форма отношения с окружающими и самим собой. Обман может быть губительным и даже смертельным, но иногда он ни то, ни другое». Далее он говорит: «Обман и самообман... может быть не искажением, а самым материалом человеческого общения». Эта точка зрения во многом согласуется со взглядами Шайбе (1980).

Найберг (1993) утверждала, что «обман не просто необходимо терпеть, как иногда возникающее, осторожное отклонение правды: скорее это естественный компонент нашей способности организовывать и изменять мир, чтобы решать проблемы координации среди отличающихся людей, преодолевать неизвестность и боль, быть частью общества и добиваться приватности, когда это необходимо, чтобы выжить как вид и развиваться как личность».

Вслед за Соломоном и Найберг мы предполагаем, что ложь и самообман изначально не являются ни нравственными, ни безнравственными. Они – неотъемлемая часть наших отношений с самими собой и с окружающими.

Выводы

Исследование психологии обмана нельзя сводить к нескольким основным законам и принципам. Эта наука в зародыше, и, как предмет обсуждения, она должна сохранять подвижность и накапливать новые данные для подтверждения прежних наблюдений.

При изучении биологии (науки о жизни) мы узнаем, что обман господствует во всем королевстве животных, и человек – не исключение. Люди принимают решения на шаг вперед и согласуют их с самообманом. При большинстве психических операций обман и самообман переплетены так тесно, что их не разделить. Важно и то, что социальные отношения влияют на наше восприятие и воспоминания и усиливают самообман. Каждый ребенок при нужде пользуется ложью как средством самоиндивидуализации. Обману обучаются все дети, и все они его социализируют, независимо от парадоксальных запретов родителей. Мы учимся распознавать чужую ложь и провоцировать окружающих на ложь, чтобы поддержать собственный самообман. Мы узнаем, что иногда в наших собственных интересах не признавать обман, который мы распознали.

Самообман начинается в раннем возрасте, он защищает и питает собственный образ и самооценку. Самообман и обман окружающих позволяют нам изменять внешний мир, подстраивая его под потребности нашего внутреннего мира. Такому искажению реальности содействуют церебральные дисфункции, в частности, несоответствие между вербальными и невербальными когнитивными способностями, и детские психологические травмы. Когда ребенок неспособен на должные эмпатические связи (ставить себя на место собеседника и сопереживать ему) с окружающими (в первую очередь с родителями), то ему, вероятно, не удастся развить сильное ощущение себя (эго) в будущем. У людей, не получающих эмпатической отдачи, самообман принимает крайние формы и проецируется на остальных в форме патологической лжи.

Некоторые люди благодаря актерским способностям, которых Экман (1922) называл «прирожденными лжецами», – виртуозные вруны. Они могут преуспеть в профессии (связанной с политикой или продажами), в которой приветствуется квалифицированный блеф. Люди, развившие этот навык или страдающие от острых дисфункций (таких как нарциссическое или антисоциальное расстройство личности), нанесли и продолжают наносить огромный урон человечеству.

Параллельно с развитием навыка обманывать себя и окружающих мы тренируем способность распознавать обман. Она развита меньше, чем навык обмана. Лишь немногие обладают необыкновенным даром выявлять ложь, а большинство так называемых экспертов по распознаванию обмана на самом деле обманывают самих себя относительно собственного мастерства. Мы сильно рискуем, когда слишком доверяемся и хотим верить таким экспертам. Большинство людей не пользуются всеми своими врожденными способностями при распознавании обмана, они присматриваются к чужой лжи, пользуясь при этом навыками, выработанными в ходе социального взаимодействия. Усиленное распознавание лжи может быть недостатком общества.

Обман самого себя или окружающих, как и базовые инстинкты агрессии и репродукции, сами по себе ни хороши, ни плохи. Человеческий мозг, вероятно, стимулируемый одновременно необходимостью обманывать и распознавать обман, создал предпосылки для великих технических достижений. Люди придумали инструменты, которые позволяют мгновенно обмениваться сообщениями (правдивыми и ложными) на расстоянии и делают реальными массовые разрушения. Сегодня мы способны изменять окружающую среду и даже гены, сам репродуктивный материал. Этот прогресс предоставляет ресурс влияния на социальную систему, на эволюцию, а также делает возможным полное истребление. Чтобы избе-

жать апокалипсиса, нам следует научиться корректировать бессознательные порывы агрессии, воспроизведения и схожих форм обмана. В итоге не ложь, а взаимно укрепленный самообман оказывается наиболее опасным для человека, общества и человечества.

Алфавитный указатель

- Абигнейл, Фрэнк 225, 226
Абрахам, Карл 219, 220
Авиакатастрофы 352
Автономная (вегетативная) нервная система и психологические признаки обмана 285
Агрессия
и классификация лжи 55
и нравственная сторона обмана 272
ложь как акты 134-135
Адаптеры 285, 299
Айзенк, С.Б. Г. 104, 228
Алекситимия 93
Алкоголизм 32, 87, 117, 129–130, 159, 174, 203, 207-211
Альтруизм
и механизмы психологической защиты 66-76
и обман у животных 86
как мотив лжи 31, 73
как положительные последствия обмана 86
Альцгеймера болезнь 16, 95
Американское Общество Гражданских Свобод 326
Амнезия 95
Анонимные алкоголики 336
Антисоциальное поведение 129, 169, 171
Антисоциальное расстройство личности 102, 155-163
Антиципация как механизм психологической само-защиты 74
Апраксия 93
Афазия 93
- Байден, Джозеф 29
Бездомные 237
Берт, сэр Сирил 34, 363
Бизнес 69, 179, 196, 220, 225, 263, 350
Биология обмана 79-107
Боген, Джозеф 92
Бок, Сиссела 124
Брак, последствия лжи для 19, 254, 169
Браунвальд, Евгений 35
Булл, Рэй 307
Буллок, Алан 353
Брэйнвошинг 269-271
Бэкон, сэр Френсис 327, 339
Бюрократия, самообман и 357
- Васек, Мари 117
Взаимный альтруизм 85-88
Вербализация и обман 284-285
Вернике-Корсакова синдром 95

Виртс, Эдвард 72
Вирус иммунодефицита человека 364
Власть 135-137
Внушение, влияние на память 96, 275
Внушенная конфабуляция 94-97
Военнопленные 198, 269
Вокализация и обман 284-285
Воспитание детей, стиль 105, 123-124
Восторг надувательства 139, 226, 239
Восхваление как стратегия рекламы 22-27
Врачи 29-33
Врий, Элдерт 305
Всепроникающая ложь 18, 159, 198, 211
Выдумка 48
Вызывающее поведение, как механизм психологической самозащиты 338
Вымысел 57, 114, 124, 170, 249

Ганауэй, Джордж К. 258, 261
Гарвардский Университет 35, 178, 311
Гаяно, Дэвид 301
Гидроморфин 210
Гистрионическое расстройство личности 155, 163-171
Гитлер, Адольф 353, 381
Голднер, Фред 350, 351
Гольман, Янлон 326
Гоулман, доктор Даниэль 63
Гоффман, Ирвинг 121
Границы собственного «я» (эго) 111
Гринвальд, доктор Энтони 62
Групповая терапия 93, 336
Групповое мышление 354–356, 381
Группы самопомощи 257

Дарвин, Чарльз 34
Дарси, Джон 35
Двойная бухгалтерия 117
де Ваал, Франс 84, 85
Дезинформация, как форма лжи 47, 48, 136
Де Клерамбо, синдром 68
Демара, Фердинанд Вальдо 213–216, 221, 223
Депрессия и самовосприятие 223, 247, 344
Детекторы лжи 11, 12, 163, 280-283
Дженис, Ирвинг Л. 353, 354
Диагностика расстройств личности 103
Дислексия 197, 205, 212
Диссоциация как механизм психологической защиты 65, 70
Доверие и нравственная сторона обмана 168
Дойч, Хелен 140, 197, 198, 214, 334

Жестикуляция 287-288

Животные, обман у 86

Закоренелые лжецы 328-332

Заманить и подменить, стратегия в рекламе 22-25

Защитная ложь 54-54, 75

Злость 69, 73, 94, 171, 175, 190, 347, 370

«Знания виновного» тест 318

Значимый вопрос, полиграф 316-317

Игроки в покер 373

Игроманы 211, 337, 342

Идиосинкратическая ошибка 283

Изменение степени расширения зрачка 285, 302

Индивидуализация 229, 375

Интеллектуализация 67, 71, 76

Инцест 58, 340

Ипохондрия 69, 76

Искажение 68

Исполнение желаний, ложь как средство 139, 140

Истерия 160, 167, 169

Йельский Университет 36

Картер, Джимми 28

Клекли, Харви 159, 162

Клептомания 203-207

Коммуникация 282, 288, 290, 292, 295, 299, 301, 308, 365, 374

Компульсивная ложь 205, 330, 331, 332

Компьютерная томография (КТ) 89, 100

Конституциональные психопаты 158

Конструктивные нарциссические личности 177-185

Контроль импульсов 174-177

Контрольный вопрос, проверка на полиграфе 317

Конфликт, ложь как средство решения 126, 132, 142

Контртрансференция 267, 268

Конфабуляция 94-97

Корнельский Университет 35

Кохут, Хайнц 111, 112, 149, 330

Кричтон, Роберт 220-223

Латентный возраст 108, 112-117

Лжесвидетельствование 48, 189

Лидеры и лидерство 27, 182-184, 355, 356

Ложная проекция 68

Лоусон, Аннет 19

Лофтус, Элизабет 251-255, 258, 259, 262, 275

Льюис, Майкл 110, 223

Магнитно-резонансная томография (МРТ) 89, 101

Мазохизм 240
Макиавеллизм 115
Макхью, Поль Р. 256, 257
Маленькие хитрости 115, 116
Манипуляция 49, 115, 116, 143, 159, 162, 177, 183, 353
Мания 203-205
Манн, Томас 229, 238
Мендель, Грегори 34
Механизмы психологической самозащиты 66-75
Милликен, Роберт 34
Миллер, Артур 347, 363
Миллер, Г.Р. 366
Мимика 285-287
Минимизация, как невербальное поведение 60
Министерство Обороны, кафедра по работе с полиграфом 321
Мнимая вина 87, 88
Множественное расстройство личности 127, 256, 266
Мозолистого тела, разделение 92
Молодежная субкультура 126, 385
Мораль и нравственность,
дети и постижение навыков обмана 108-117
и распознавание обмана 279-303
избежать наказания 49, 115
как решение конфликта 132
ложные обвинения и 249
манипулировать поведением других 115-116
поддерживать самооценку 54
помочь окружающим 55, 143
рассмотрение обмана с философской точки зрения 143
создать чувство самоидентичности 150-151
сохранить независимость 187
средство исполнения желаний 139-140
укрепить самообман других 61-62
Мошенничество 87-88, 137, 139, 159, 213
Мустакис, Кларк 364
Мюнхгаузена синдром 213-249

Найссер, Ульрик 252
Наказание, ложь с целью избежать 49, 115
Наркоманы 129-130, 207-211
Нарциссизм 177-185
Невербальная коммуникация 25, 45, 60, 109
Неискренняя улыбка 286
Нейтрализация как невербальный обман 60
Неспособность к обучению 203
Ницше, Фридрих 131, 152, 249, 343, 354, 369, 371, 386
Нокс, Дэвид 19
Ньютон, Исаак 34, 351

Обсессивно-компульсивное расстройство личности 185-190

Однофотонная эмиссионная томография 101

Окрас, у животных 80

О'Нил, Южин 347

Отелло, ошибка 283

Отношения, последствия лжи 364-367

Отрицание 67

Память 250-253

Паранойя 351

Пассивно-агрессивное поведение 69

Пастер, Луи 34

Перо, Росс 29

Пиаже, Жан 119-121

Пограничное расстройство личности 171-177

Подавление 74

Подростки

и психотерапия лжи 341

и развитие обмана 118

и распознавание обмана 290-291

субкультуры и навыки обмана 126

Позитивизм 383

Полиграф, аппарат

валидность и надежность 320-323

как обмануть 323-324

методы проверки 324

проблемы при использовании 325

рекомендации 324-325

теоретические основы интерпретации результатов 326

Политика 27-29

Полиция 57, 253, 272, 275, 298, 307, 308, 313, 319

Потери, самозванцы и 338-339

Преувеличение 24

Приматы, обман у 83-85

Привлекательность 170, 196, 225, 295-296

Принятие решений, групповое 353-358

Притворство 47, 118, 123, 218, 241

Программы 12 шагов 337

Продвинутая ложь 51

Проекция как механизм психологической защиты 68

Прозак 201, 206, 337

Простое симулятивное расстройство 236, 241-244

Проступки 49, 68, 109, 128, 144, 158, 205, 273, 280, 314, 359

Псевдодепрессивный синдром 91

Псевдопсихопатический синдром личности 91

Психоз 195, 233, 238

Птицы, обманчивое поведение 81, 82

Рабочее место, ложь на рабочем месте 20-22

Ракер, Эфраим 35
Раскин, Дэвид 316, 321
Распознавание обмана
 влияние проводящего проверку на 296-297
 история 280-283
 мотивация лжеца и 295-296
 невербальные подсказки 287-288
 полиграфы и методы 288-293
 продвинутая инструментальная оценка 301-307
 профессиональные методы 288-293
 различия полов и 293-294
 способности к обучению 297-300
Рационализация 67, 72, 76, 143, 166, 190, 209, 262, 264, 271, 354, 376
Реактивный нарциссизм 183
Редупликативная парамнезия 94, 97-98
Рейган, Рональд 15, 16, 28, 48, 315
Репрессия 167, 171, 198, 347
Реформирование мышления 269-271
Робертсон, Пэт 150
Робинсон, У.П. 49, 104-105
Розыгрыш 138-139
Ролевой конфликт 147-149

Саарни, доктор Кэролин 60, 117, 122-123
Самозащита и акты жестокости 259
Самозванство 214-225
Самообман 141-142
Самооценка 332, 342-349
Санта Клаус, миф 125, 161, 165
Самоидентификация 167, 221-224, 238, 357, 368, 375, 377
Светлячки 81, 82
Селективные ингибиторы обратного захвата серотонина 337
Семья, неполноценная 140, 182, 202, 211
Серотонин, уровень в головном мозге 174
Сильное принижение 23
Симбиоз, взаимный альтруизм 86
Симуляция 57, 60, 137, 230-239, 241-244
Скарф, Мэгги 350
Скополамин 95
Слоны, обман у 83-85
Соман, Вигей Р. 36
Соматическое расстройство 101, 102
Соммерс, Кристина Хофф 22
Социальное взаимодействие и обман 130
Социобиология обмана 372-375
Социопатия 91, 102, 158
Социофобия 331, 332
Спектор, Марк 35
Спонтанная конфабуляция 95

Спорт, как тренировка навыков обмана 116
Средства Массовой Информации 28, 228, 272, 279
Стресс и копинговые механизмы 238
Сублимация 74
Супружеские измены и ложь 19, 235, 281

Табачная промышленность, обман в рекламе 26-27
Таврис, Кэрл 265
Тайной службы агенты 325
Твен, Марк 13, 193
Тестирование реальности 139, 182, 191, 192
Технологическое распознавание обмана 280, 312-315
Тонкий подтекст в рекламе 23, 25-27
Трансференция, психотерапевтическая 265, 267, 268
Тревожные сигналы 82
Триверс, Роберт 85, 86, 88, 103, 161, 371, 372, 378

Уайльд, Оскар 361
Увиливание от прямого ответа 48
Удовольствие, ложь как источник 138-140
Улыбка и обман 61, 286
Управление впечатлением 138-139
Управление по контролю за продуктами и лекарствами 33
Успешное внушение 139

Фантастическая псевдология 98-101
Фармакологическое лечение патологической лжи 337
Фельдман, М.Д. 175, 177, 238, 244
Фельдман, Роберт 113, 137, 237, 241, 289, 290
Фенихель, Отто 141, 198
Филиг, Филлип 36
Фонд синдрома ложной памяти 255
Фрейд, Анна 66, 107, 111
Фрейд, Зигмунд 133, 279, 369, 370
Фундаментализм 383

Халлек, Сеймур 169
Харт, Гэри 29
Хищничество и обман у животных 80
Холлендер, Марк 9, 10, 168, 169
Хоппе, Клаус 93, 94

Цукерман, Мирон 284, 285, 298, 299

Черчилль, Уинстон 49

Шабакер, Джей 23
Шизофрения 102, 174
Шимпанзе, обман у 84, 85

Шпигель, Дэвид 71
Шульц, Джордж 309, 315

Эволюция, теория 80
Эвфемизмы, для лжи 47, 49
Эдипов комплекс 167, 220, 222
Эймс, Олдрич 324
Экман, Пол 59, 61, 138, 226, 283, 285, 286, 287, 306, 307, 333, 381
Электроэнцефалограмма (ЭЭГ) 89, 99, 101, 325, 326
Эмблемы, как невербальные подсказки обмана 287, 288
Эмоции 59, 60, 71, 93, 102, 116, 121, 123
Эпилепсия 92, 93, 99
Эренгафт, Феликс 34

Юмор 74-75

Язык лжи
антисоциальное расстройство личности и 102
невербальный обман и 59-60
определения 47-48
распознавание обмана и уровни 49-51
самообман и 61-62

