

На правах рукописи



Вихман Александр Александрович

## **ЛЖИВОСТЬ В СТРУКТУРЕ ИНТЕГРАЛЬНОЙ ИНДИВИДУАЛЬНОСТИ**

Специальность: 19.00.01 — «Общая психология, психология личности,  
история психологии»

### **АВТОРЕФЕРАТ**

диссертации на соискание ученой степени  
кандидата психологических наук

Пермь – 2011

Работа выполнена в ГОУ ВПО «Пермский государственный педагогический университет»

**Научный руководитель** — Доктор психологических наук,  
профессор  
**Щукин Марат Родионович.**

**Официальные оппоненты:** Доктор психологических наук,  
профессор  
**Доценко Евгений Леонидович;**

Кандидат психологических наук,  
доцент  
**Кирсанов Вячеслав Михайлович.**

**Ведущая организация** — ФГБОУ ВПО «Уральский  
государственный педагогический  
университет»

Защита состоится 8 декабря 2011 года в 15:00 часов на заседании диссертационного совета ДМ 212.298.17 при Южно-Уральском государственном университете (454080, г. Челябинск, пр. им. В.И.Ленина, 76, ауд. 363).

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Южно-Уральского государственного университета (454080, г. Челябинск, пр. им. В.И. Ленина, 87, корпус 3д.).

Автореферат разослан «\_\_\_» ноября 2011 г.

Ученый секретарь  
диссертационного совета



Ю. В. Всемирова

## ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

**Актуальность исследования.** Современный мир за последние десятилетия все больше приобретает черты эпохи глобального информационного общества, где качество информации становится главным условием успешного взаимодействия, а активная манипуляция ей — эффективным оружием (М.Кастельс; Ф.Уэбстер). Наряду с активным интересом к содержанию и алгоритму искаженной коммуникации в тени остаются фундаментальные вопросы об особенностях индивидуальности ее источника — лжеца. Лживость как психологический феномен изучена фрагментарно и непоследовательно. Крайняя скудность данных о личностных и психодинамических особенностях индивидуальности лжеца говорит о необходимости системного, интегрального изучения феномена лживости, что и является главной проблемой данного исследования.

В связи с этим можно обозначить несколько более частных, но не менее важных проблем, которые отражают **степень научной разработанности проблемы** лживости.

*Во-первых*, на данный момент в психологических исследованиях все еще недостаточно очевидно определены границы понятий, отражающих феномен введения в заблуждение: лжи, обмана, диверсионного ответа и лживости (S.McCornack). Большинство эмпирических исследований не имеют под собой стабильной теоретической основы (L.Apolli), результаты эпизодичны и непоследовательны, кроме того, большинство исследований лжи не базируются на разработанной теории коммуникации (J.Stiff).

*Во-вторых*, сегодня нет надежного инструментария для диагностики различных способов введения в заблуждение. Большинство методик основываются на феномене социальной желательности и частоте фактов лжи, что рождает множество дискуссионных вопросов.

*В-третьих*, очевидна «теоретическая и эмпирическая пропасть» между отечественной и зарубежной психологиями лжи. В зарубежной психологии разработаны системные модели лжи (например, теория манипулирования информацией), но они не применяются в системном исследовании индивидуальности. Поэтому в основном изучается внешний аспект лжи, без учета личностных и психодинамических особенностей лжеца. В отечественной психологии прослеживается обратная ситуация: при активной разработке принципов системного подхода (например, теория интегральной индивидуальности) и категории активности, лживость изучаются фрагментарно, так как недостаточно проработан и осмыслен сам феномен.

**Цель исследования:** изучение особенностей проявления и взаимосвязи различных характеристик индивидуальности у лиц с разным уровнем информационно-манипулятивной активности (лживости).

**Объект исследования:** Свойства индивидуальности лиц с различным уровнем информационно-манипулятивной активности (лживости).

**Предмет исследования:** особенности проявления и взаимосвязи внутриуровневых и разноуровневых свойств интегральной индивидуальности у лиц с разной степенью выраженности информационно-манипулятивной

активности («лжецы», «честные», «умеренные»). Под разноуровневыми свойствами понимаются различные показатели личности и темперамента.

### **Задачи исследования**

1. Проанализировать имеющиеся научные представления о проблемах лжи, лживости, активности и интегральной индивидуальности в отечественной и зарубежной психологии.

2. Эмпирически проверить двухкомпонентную модель лживости как информационно-манипулятивной активности (ИМА) методами корреляционного и факторного анализа.

3. Эмпирически выявить и сформировать репрезентативные выборки респондентов с разным уровнем информационно-манипулятивной активности.

4. Эмпирически выявить различия в свойствах интегральной индивидуальности у лиц с разным уровнем информационно-манипулятивной активности методом Т-критерия.

5. Эмпирически выявить особенности внутриличностной, внутритемпераментальной и общей структуры интегральной индивидуальности у лиц с разным уровнем информационно-манипулятивной активности методами корреляционного анализа и факторного анализа.

6. Эмпирически проверить системообразующую роль информационно-манипулятивной активности в структуре свойств интегральной индивидуальности методом корреляционного анализа.

### **Гипотезы исследования**

1. Осознанная установка манипулировать (макиавеллизм) и выбор различных способов манипулирования информацией (ложь, обман и диверсионный ответ) связаны с моральной и эмоциональной незрелостью на уровне личности и особенностями коммуникативной сферы на уровне темперамента.

2. Лживость представляет собой целостное психологическое образование, структуру которого составляет единство двух компонентов: мотивационного (макиавеллизм) и процессуального (выбор способов манипуляции информацией).

3. Лица с разной степенью выраженности информационно-манипулятивной активности (лживости) отличаются как количественным проявлением некоторых параметров личности и темперамента, так и качественными особенностями структурных связей личности и темперамента:

а. Высокоактивные (лжецы), среднеактивные и низкоактивные (честные) респонденты имеют характерные особенности личности в сфере моральной и эмоциональной незрелости, а также характерные психодинамические особенности в коммуникативной сфере.

б. Внутриличностные и внутритемпераментальные связи высокоактивных (лжецов), среднеактивных и низкоактивных (честных) имеют специфические характеристики в главных компонентах (показатели, имеющие наибольшее количество корреляционных связей) и уникальных корреляционных связях (присущие только одной из выборок значимые корреляционные связи).

в. Структура интегральной индивидуальности в группах лжецов, среднеактивных и честных имеет характерные отличия в наличии и качественном наполнении значимых для групп симптомокомплексов.

4. Информационно-манипулятивная активность выступает как опосредующее звено между свойствами разных уровней интегральной индивидуальности, придавая связям особую, своеобразную структуру.

#### **Теоретико-методологическими основы исследования**

— прагматическая теория коммуникации П.Грайса, а также ее развитие в теории манипулирования информацией (S.McCornack);

— теория иерархической организации интегральной индивидуальности и теория активности, опосредующей межуровневые связи интегральной индивидуальности (В.С.Мерлин, Б.А.Вяткин);

— идеи отдельных исследователей проблемы лжи и лживости (R.Christie, F.Geis, O.Vrij, J.Mahon, L.Anolli, P.Ekman, D.DePaulo, J.Masip, M.Lapinski, T.Levine, J.Kupfer, S.Bok, S.Dik, В.В.Знаков, Ф.А.Савельев, Л.Б.Филонов, А.В.Ленец, А.К.Акименко), проблемы активности (В.А.Петровский, К.А.Абульханова-Славская, Б.А.Вяткин, С.А.Васюра, И.А.Джидарьян, А.А.Волочков) и проблемы темперамента (В.М.Русалов);

Общеметодологическими основами исследования являются принцип системной организации психики человека (Б.Ф.Ломов, Б.Г.Ананьев, В.С.Мерлин), принцип единства сознания и деятельности (С.Л.Рубинштейн) и принцип интегрального исследования индивидуальности (В.С.Мерлин).

#### **Методы исследования**

*Общая схема эмпирического исследования.* Применялся корреляционный дизайн (сравнительный и структурный планы). Для статистической обработки и анализа полученных данных были использованы процедуры корреляционного анализа по Пирсону, факторного анализа методом главных компонент с ортогональным вращением факторов, апостериорное сравнение методом Шеффе, сопоставление средних методом Т-критерия Стьюдента. Вычисления проводились на персональном компьютере с использованием пакета программ «Statistica 6.0».

#### **Методики исследования**

В исследовании было использовано 7 психодиагностических методик. Для диагностики лживости использованы методика исследования макиавеллизма личности МАСН-IV и авторская методика диагностики способов введения в заблуждение (ИМА-3), для диагностики особенностей личностного уровня индивидуальности — методика многофакторного исследования личности Р. Кеттелла, для диагностики особенностей психодинамического уровня индивидуальности — методика Айзенка EPQ-R и опросник формально-динамических свойств индивидуальности (ОФДСИ) В.М. Русалова. Кроме того, в исследовании были использованы методика диагностики тенденции к социальной желательности Д.Марлоу и Д.Краун и методика самомониторинга М.Снайдера.

#### **Этапы и эмпирическая база исследования**

Эмпирическая часть исследования проводилась с апреля по ноябрь 2009 года. По итогам сбора психодиагностического материала выборку составил 361 человек: 177 мужского пола (49%), 184 женского пола (51%). Исследование охватило группы юношеского (17 - 20) и взрослого (20-25; 25 - 28) возрастов. Средний возраст в общей группе – 20,27; для мужского пола — 20,26, для женского пола — 20,32. После отбраковки результатов на социальную

желательность из общей выборки были исключены 70 респондентов. Таким образом, на этапе проверки первой и второй гипотезы в исследовании принимали участие 291 респондент (158 женского пола; 133 мужского пола). Далее выборка была поделена на три группы за исключением респондентов, набравших буферные значения по индексу ИМА. На последнем этапе в группах были отобраны респонденты с повышенным значением баллов по всем компонентам информационно-манипулятивной активности (лжецы  $n=71$ , умеренные  $n=73$ , честные  $n=72$ ).

**Достоверность данных**, полученных в работе, обеспечивалась методологическим подходом, адекватным предмету и задачам исследования, проведением эмпирического исследования на достаточно представительной выборке респондентов ( $n=361$ ), использованием валидного и надежного диагностического инструментария, а также использованием при обработке данных современных статистических методов.

### **Научная новизна**

1. Впервые использован категориальный аппарат теории интегральной индивидуальности для изучения лживости, доказана роль лживости как опосредующего звена между личностным и психодинамическим уровнем интегральной индивидуальности, определены особенности внутриуровневых связей на выборках респондентов с разным уровнем лживости, выявлено интегративное проявление свойств индивидуальности в связи с лживостью.

2. Впервые для диагностики процессуальной стороны лживости как активности создана специальная методика ИМА-3, проверена ее психометрическая проверка.

3. Лживость впервые рассмотрена через категорию активности (информационно-манипулятивная активность), впервые предложена ее структура (мотивационный и процессуальный компоненты) и обосновано ее определение.

4. В психологическом исследовании лживости впервые в отечественной психологии применена прагматическая теория коммуникации (теория имплицатур и теория манипулирования информацией).

### **Теоретическая значимость исследования**

Обобщены теоретические взгляды отечественных и зарубежных исследователей на определение лжи, в частности систематизированы основные отличительные черты феноменов введения в заблуждение от когнитивных ошибок и патологических проявлений искажения информации. Выделены главные характеристики лживости, на основе чего обосновано целостное определение феномена. Содержательно раскрыта и эмпирически проверена структура лживости: мотивационный компонент и конкретные проявления процессуального компонента (манипуляция качеством информации и манипуляция уместностью информации). В ходе эмпирической проверки уточнено наполнение процессуальной стороны лживости: установлено, что манипуляция количеством информации не вписывается в эмпирическую модель. Эмпирически доказаны некоторые, ранее выделяемые в теоретическом плане, особенности индивидуальности лживого респондента: системная рассогласованность эмоциональной сферы, специфичное соотношение

коммуникативно окрашенных особенностей темперамента и степени зрелости личности, а также особенности количественного проявления волевых, моральных и интеллектуальных характеристик.

**Практическая значимость исследования** состоит в разработке психологического инструментария для изучения процессуальной стороны лживости (ИМА-3). Материалы диссертации могут быть использованы при проведении лекционных и практических занятий на курсах дисциплин «психология индивидуальности», «социальная психология» и «психология общения». Обнаруженные в работе закономерности лживости могут учитываться при психотерапевтической работе с клиентами, имеющими проблемы в области межличностных взаимоотношений (при коррекции лживости). Наконец, представленные материалы могут применяться при разработке экономного алгоритма детекции лжи в работе правоохранительных органов, таможенных служащих и менеджеров по персоналу (в рамках модели не инструментальной и пассивной верификации).

#### **Положения, выносимые на защиту**

1. Макиавеллизм (установка к манипулированию), выбор лжи (манипулирование качеством информации), выбор диверсионного ответа (манипулирование уместностью информации) имеют схожую картину корреляционных взаимосвязей с особенностями индивидуальности, что говорит об интегративном проявлении свойств индивидуальности в связи с лживостью.

2. Лживость как информационно-манипулятивная активность представляет собой целостное психологическое образование, характеризующее склонность личности к сознательному нарушению принципов конструктивного общения посредством различных способов манипуляции информацией (ложь и диверсионный ответ).

3. Респонденты с разным уровнем ИМА имеют значимые отличия в количественной выраженности как личностных, так и психодинамических особенностей, с характерным смещением акцента различий на личностный уровень при повышении ИМА. Наиболее характерные отличия лжецов представлены в степени выраженности аморализма и психотизма, в слабой эмоциональной и волевой устойчивости, а также в степени выраженности коммуникативной пластичности.

4. Внутриуровневые связи (на уровне личности и темперамента) в группах лиц с разным уровнем информационно-манипулятивной активности имеют свои специфические черты, которые проявляются в соотношении степени развитости коммуникативно и интеллектуально окрашенных особенностей темперамента и степени зрелости личности: моральной нормативности, волевого и эмоционального самоконтроля.

5. Структура интегральной индивидуальности в группах высокоактивных, среднеактивных и низкоактивных имеет характерные особенности: разным значением главных симптомокомплексов «особенности эмоциональной сферы», «социально значимые особенности» и «морально-волевая сфера»; наличием у лжецов рассогласованности коммуникативных свойств личности и темперамента;

а также наличием у представленных групп уникальных, свойственных только им симптомокомплексов.

6. Информационно-манипулятивная активность выступает как опосредующее звено в образовании межуровневых связей интегральной индивидуальности, что отражается на количественном и качественном составе ее связей.

### **Соответствие диссертации паспорту научной специальности**

Отраженные в диссертации научные положения соответствуют пунктам специальности 19.00.01 — «Общая психология, психология личности, история психологии»: п.11 «Психологические проблемы речевого общения, психолингвистика», п.26 «Диагностика темперамента», п.27 «Черты личности, их диагностика», п.29 «Индивид, личность, индивидуальность. Структура личности». Соответствие подтверждается содержанием цели, предмета, объекта исследования

**Апробация результатов исследования.** Основные положения и результаты работы обсуждались на совместных заседаниях кафедры теоретической и прикладной психологии и кафедры практической психологии Пермского государственного педагогического университета, на научно-практических конференциях «Ломоносов 2009» (Москва), «Ломоносов 2010» (Москва), «Актуальные проблемы психологии управления» (Пермь, 2009), «XXIII Мерлинские чтения» (Пермь, 2008), «XXIV Мерлинские чтения» (Пермь, 2009), «Личность, индивидуальность, субъект» (Уфа, 2009), «Личность в контексте межкультурного взаимодействия» (Томск, 2011), на II конгрессе по педагогическим, психологическим и социо-культурным аспектам поведенческих проблем (Пермь, 2010). На тему диссертации опубликовано 11 печатных трудов, из них 3 статьи в рецензируемых журналах, рекомендованных ВАК РФ.

**Структура и объем диссертации.** Диссертация состоит из введения, трех глав, общих выводов, списка литературы и приложений. Текст работы сопровождают 17 таблиц и 12 рисунков. Приложение содержит 12 таблиц и 2 рисунка. Библиографический список состоит из 181 источников, из которых 53 на иностранном языке. Объем основной части диссертации — 154 страницы.

## **ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИИ**

**Первая глава «Теоретические и методологические предпосылки исследования информационно-манипулятивной активности».**

В разделе 1.1. «Категории лжи и лживости в зарубежной и отечественной психологии» систематизированы подходы к определению различных способов введения в заблуждение, представлена теория манипулирования информацией, раскрыты основные подходы к рассмотрению лживости как черты индивидуальности.

В параграфе 1.1.1. «Подходы к определению лжи в зарубежной психологии: попытка систематизации» осуществлена систематизация различных подходов к определению лжи и обмана в зарубежной психологии (Таблица 1) на основании четырех критериев (условий), так или иначе присутствующих в определениях: фактическая неправдивость высказывания (1), наличие высказывания (2), осведомленность автора (3) и наличие намерения ввести в заблуждение (4).

Данный подход к анализу позволил рассмотреть основную массу определений и найти логические связи между ними.

Таблица 1. Основные зарубежные определения лжи и их связь с критериями

|                                                     |                                                                    |
|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| Принимают 1,2,3,4 критерии                          | Coleman L and Kay P.                                               |
| Принимают 2,3,4 критерии                            | Williams B; Kupfer J; Bok S; Barnes A;                             |
| Принимают 2,3,4 и дополняют или изменяют 4 критерий | Mahon J; Simpson D; Faulkner P; Chisholm R and Feehan T; Carson T. |
| Принимают 3,4 критерии                              | Экман П; Masip J; Фрай О; DePaulo D.                               |
| Принимают 3,4 и дополняют 4 критерий                | Anolli L.                                                          |

Также в данном параграфе представлены основные взгляды на проблему разграничения лжи и обмана, классификации лжи (Р.Экман, В.ДеПауло) и обозначены некоторые лингвистические проблемы использования данных терминов в многоязычном научном сообществе, в частности обман и ложь выступают как частные понятия в рамках более общего понятия «введение в заблуждение», которое в русском языке используется редко.

В обобщенном плане для определения феномена лжи не обязателен учет фактической неправдивости высказывания (Mahon J) и успешности самой попытки солгать (Фрай О). Более важными характеристиками данного феномена выступают осознанность акта лжи (Экман П), намерение лжеца ввести в заблуждение адресата, создать у него выгодную для лжеца веру содержанием утверждения (Williams B; Kupfer J; Bok S; Masip J) и собственными верованиями в истинность содержания утверждения (Mahon J; Simpson D; Anolli L).

В параграфе 1.1.2. «Подходы к определению лжи в отечественной психологии» проанализированы основные подходы к определению способов введения в заблуждение и эмпирические исследования лжи в трудах отечественных психологов. Выделяются три специфических этапа становления психологии лжи в России: досоветский (начало XX века), советский (1930-е–1990-е) и современный (начиная с 1990-х годов).

В рамках досоветского этапа психологии лжи проанализированы труды авторов, наиболее сильно повлиявших на становление данной научной отрасли в России (К. Мелитан, Ж. Дюпра, В.Штерн, О. Липманн, П.Ф.Каптерев).

В рамках советского этапа отечественной психологии лжи проанализированы несколько работ, глубоко прорабатывающих важные аспекты феномена лжи в русле юридической психологии (Л.Б.Филонов), психологии правды (Д.И.Дубровский) и философии (Ф.А.Селиванов; В.И.Свинцов). Для данного этапа отечественной психологии характерен крайне низкий интерес к проблемам лживости как к атрибуту повседневной жизни обычных людей.

На современном этапе исследование психологии лжи получило достаточно широкое развитие в работах В.В.Знакова, Ю.В.Щербатых, С.И.Симоненко, Е.А.Душиной, А.С.Герасимовой, Е.А.Силантьевой, М.Л.Красникова, А.В.Комаровой, А.М.Малявкиной, С.А.Масленниковой, И.А.Церковной, Е.В.Меньшиковой, А.К.Акименко, А.В.Ленец, И.П.Шкуратовой, Ю.А.Гоцевой, Е.В.Никитиной, Е.С.Черкасовой. Особое внимание уделено вкладу В.В.Знакова в становление данного научного направления. Этот вклад условно делится на три

блока: во-первых, В.В.Знаков сформулировал теоретические обобщения относительно феноменов лжи и обмана на русском языке; во-вторых, провел исследование особенностей обыденного понимания данных феноменов; в-третьих, ввел в отечественную науку термин «макиавеллизм» и начал его подробный эмпирический анализ.

Далее в параграфе проанализированы отдельные исследования, наиболее близкие к теме исследования: особенности взаимосвязи представлений о лжи и адаптации личности (А.К.Акименко), особенности лжи в процессе взаимодействия студента и преподавателя (Е.А.Силантьева), ложность как прагмалингвистическая категория (А.В.Ленец), исследование дезинформации (М.Л.Красников), ложь как вариант самопредъявления (И.П.Шкуратова, Ю.А.Гоцева). Объяснены недостатки и достоинства каждого подхода.

В параграфе 1.1.3. *«От фрагментарных знаний к системным теориям»* отдельно представлена одна из современных зарубежных концепций лжи — теория манипулирования информацией S.McCornack, основанная на теории имплицатур П.Грайса (прагматическая теория коммуникации). Автор систематизировал различные способы введения в заблуждения в единую структуру и представил их в рамках психолингвистики (S.McCornack, M.Lapinski, T.Levine, H.Park, J.Ahn, L.Yeung, J.Murai, J.Stiff). Подчеркивается, что введение в заблуждение представляет собой намеренное тайное нарушение диалоговых принципов, посредством манипулирования информацией (манипуляция качеством — ложь; манипуляция количеством — обман; манипуляция уместностью — диверсионный ответ; манипуляция манерой передачи — метасообщение). Сообщение может быть признано вводящим в заблуждение, если говорящий намерено и тайно нарушает хотя бы один диалоговый принцип, эксплуатируя веру жертвы в то, что на самом деле все диалоговые принципы соблюдены. Данный подход позволил классифицировать внешние проявления введения в заблуждение на основании одной из современных теорий коммуникации.

В заключительном параграфе первого раздела 1.1.4. *«Особенности лживости как черты индивидуальности»* раскрыты основные подходы к рассмотрению лживости как черты индивидуальности: свойство личности искажать информацию (И.А.Церковная); патологическая лживость (C.Dike, M.Baranoski, E.Griffith, Y.Yang, A.Raine, T.Lencz); макиавеллизм (В.В.Знаков, R.Christie, F.Geis, S.Corral, T.Calvete, J.Hunter, J.Reimers). В рамках последнего подхода представлены данные о личностных и психодинамических особенностях респондентов, склонных к макиавеллизму (В.В.Знаков, О.В.Макаренко, С.А.Богомаз, Б.Г.Мещеряков, А.О.Руслина, J.Allsop, H.Eysenck, F.Rada, J.McHoskey, B.Repacholi, D.Paulhus, K.Lee, S.Jakobwitz). Второй подход не позволяет рассматривать лживость как осознанный и намеренный акт, что противоречит сути феномена. Особое внимание было уделено соотношению понятий лживости, макиавеллизма и манипуляции (О.Фрай, L.Anolli, B.MacLeod, D.Shapiro, Е.Л.Доценко). С одной стороны лживость правомерно рассматривать как манипуляцию информацией. Такая манипуляция естественно оказывает влияние на намерения и побуждения адресата, то есть на мотивационный аспект

действий реципиента. С другой стороны, у лжеца имеет место определенная система отношений к объектам воздействия, которая позволяет реализовываться самым способам манипулятивного воздействия, что также оказывает влияние на мотивационный аспект действий реципиента. Такая система отношений лжеца к объектам воздействия в достаточно отчетливой форме представлена в концепции «макиавеллизма».

## Раздел 1.2. «Лживость и теория интегральной индивидуальности».

Параграф 1.2.1. «Целостное определение лживости и предпосылки ее интегрального исследования» состоит из обоснования целостного определения лживости и обозначения возможностей исследования лживости в рамках теории интегральной индивидуальности.

Правомерно рассматривать лживость на основе выделения в ней двух сторон, первая из которых характеризует отношения, позицию субъекта и обеспечивает мотивационный аспект, а вторая сторона характеризует реализацию этого отношения, обеспечивая процессуальный аспект лживости. При этом отмеченные стороны характеризуют лживость как единое целое. Такой подход нашел отражение в характеристике связи между субъектом и осуществляемой им деятельностью данной в работах В.С.Мерлина, К.А. Абульхановой-Славской, К.К. Платонова и согласуется с принципом единства сознания и деятельности. Мотивационная сторона феномена представлена установкой к манипуляции при игнорировании законов общепринятой морали, которая раскрывается в понятии «макиавеллизм». Процессуальная сторона феномена наполняется конкретными способами манипуляции информацией: непосредственное искажение информации (ложь) и переработка правдивой информации: сужение, селекция необходимой для объективного вывода информации (обман) и предоставление правдивой, но неуместной информации (диверсионный ответ). Рабочее определение выглядит следующим образом: **лживость — это склонность личности к сознательному нарушению принципов конструктивного общения посредством различных способов манипуляции информацией (ложь, обман, диверсионный ответ)**

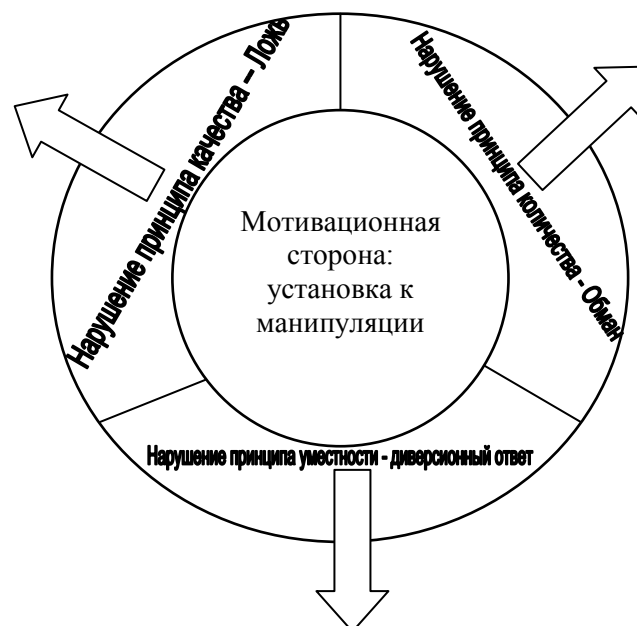


Рисунок 1. Структура лживости

Отдельные исследователи, акцентируя внимания то на одной, то на другой стороне, обнаруживали факты, свидетельствующие о связи лживости со свойствами разных уровней индивидуальности, а именно со свойствами личности и психодинамическими свойствами. Вместе с тем, вопрос о совместном, интегративном проявлении свойств индивидуальности в связи с лживостью в научной литературе не ставился. Реализовать потенциал такого системного исследования лживости можно, используя в качестве методологической основы теорию интегральной индивидуальности В.С.Мерлина. Кроме выявления взаимосвязи характеристик лживости с разноуровневыми свойствами, такой подход дает возможность определить как лживость встраивается в личность и индивидуальность в целом. С другой стороны встает вопрос о влиянии лживости на организацию структуры разноуровневых свойств. В связи с этим в рамках теории интегральной индивидуальности изучаются опосредующие звенья, детерминирующие межуровневые связи. К опосредующим звеньям относят стили деятельности и специфические виды активности, в том числе стили активности. Рассмотрение лживости как специфической активности позволяет предположить, что она играет системообразующую роль, то есть выступает как опосредующее звено в межуровневой организации интегральной индивидуальности, определяя ее структуру.

В параграфе 1.2.2. *«Интегральная индивидуальность и представление об активности опосредующей ее связи»* представлены основные идеи теории интегральной индивидуальности (В.С.Мерлин, Б.А.Вяткин): об иерархичной структуре индивидуальности, об однозначных и много-многозначных связях и о системообразующих (опосредующих) звеньях.

### Раздел 1.3. **«Лживость как информационно-манипулятивная активность».**

В параграфе 1.3.1. *«Лживость как специфическая активность в узком понимании категории»* обосновывается правомерность рассмотрения лживости как специфического вида активности в узком смысле значения категории, так как лживость как специфическая активность отражает лишь один отдельный аспект жизнедеятельности и который находится над порогом требований коммуникации. Данный подход согласуется с работами И.А.Джидарьян, К.А. Абульхановой, В.А.Петровского, Б.А.Вяткина.

В параграфе 1.3.2. *«Специфические черты лживости как информационно-манипулятивной активности»* проведено сопоставление лживости с феноменами манипулятивной и коммуникативной активности. При сопоставлении сторон лживости с различными формами активности в узком смысле, обосновывается, что с процессуальной стороны лживость очень специфическая форма коммуникативной активности, а с мотивационной стороны лживость это манипулятивная активность. Полифония этих видов активности создает специфическую форму активности, которая обозначается как **информационно-манипулятивная**. Ее определение соотносится с целостным определением лживости.

В заключительном разделе первой главы диссертации 1.4. **«Постановка проблемы и задач исследования»** подведены основные итоги теоретического анализа, сформулированы исследовательские гипотезы и задачи.

## **Вторая глава «Организация и методики исследования».**

В первом разделе **2.1. «Проблема диагностики информационно-манипулятивной активности»** проанализирована проблема методов и методик исследования лжи и лживости, выявлены их основные достоинства и недостатки, представлены конкретные примеры исследований феномена лживости различными методами. Особое внимание уделено психодиагностическому методу изучения лживости, обосновывается целесообразность создания новой методики.

Во втором разделе **2.2. «Методика диагностики различных способов манипуляции информацией»** представлен теоретический концепт и алгоритм создания исследовательской методики диагностики выбора различных способов введения в заблуждение (ИМА-3). Определены репрезентативное содержание, состав и структура методики, а также описана ее психометрическая проверка (в два этапа,  $n=172$ ) в соответствии с требованиями к надежности и валидности.

Третий раздел **2.3. «Организация, выборка и методики исследования»** посвящен описанию выборки и методикам исследования.

В третьей главе **«Результаты и их обсуждение»** представлены эмпирическая проверка гипотез и их обсуждение. Глава делится на три раздела и восемь параграфов. Вводным шагом эмпирического исследования стала первичная обработка данных, направленная на исключение респондентов с тенденцией к социальной желательности ( $>8$  стена) и заменой экстремальных значений (выбросы  $X \pm 2 \cdot SD$ ).

В первом разделе **3.1. «Эмпирическая проверка конструкта «информационно-манипулятивная активность»** проверяется предложенный конструкт лживости как информационно-манипулятивной активности. Для этого были протестированы первые две гипотезы исследования.

*1. Изучение связей предполагаемых компонентов информационно-манипулятивной активности со свойствами личности и темперамента.* Эмпирическое подтверждение первой гипотезы имело стратегическую важность для данного исследования. Выявив схожую картину связей предполагаемых компонентов информационно-манипулятивной активности и особенностей индивидуальности, стало правомерно говорить об интегративном проявлении свойств индивидуальности в связи с лживостью, так же было обосновано объединение макиавеллизма и способов введения в заблуждение в единый конструкт информационно-манипулятивной активности. В качестве статистического метода проверки гипотезы использовался корреляционный анализ по методу Пирсона на общей выборке ( $n=291$ ).

Выбор лжи (сознательное манипулирование качеством передаваемой информации) достоверно коррелирует со следующими показателями: самомониторинг (0,205;  $p < 0,001$ ), психическая напряженность (0,141;  $p < 0,05$ ), эмоциональная устойчивость (-0,137;  $p < 0,05$ ), моральная нормативность (-0,136;  $p < 0,05$ ) на уровне личности, а также пластичность коммуникативная (0,165;  $p < 0,01$ ) и психотизм (0,143;  $p < 0,05$ ) на психодинамическом уровне ИИ.

Полученные корреляции можно объединить в три сферы: слабый контроль супер-Эго, слабое, напряженное Эго и импульсивность в общении. Следует заметить, что одной общей тенденцией при выборе лжи являются склонность к

удовлетворению ситуативных потребностей при выраженной моральной незрелости, дисгармоничности эмоциональной сферы и наличие подходящей для этого удовлетворения коммуникативной сферы темперамента. Нестабильность эмоциональной сферы, возможно, является следствием наличия постоянного очага эффекта (по Л.Б.Филонову). Таким образом, в случае с качественной манипуляцией информации гипотеза эмпирически подтверждена.

Выбор обмана (сознательное манипулирование количеством передаваемой информации) достоверно коррелирует с показателями: тревожность (0,229;  $p < 0,001$ ), мечтательность (0,188;  $p < 0,01$ ), эмоциональная устойчивость (-0,152;  $p < 0,05$ ), эмоциональная ранимость (0,146;  $p < 0,05$ ), психическая напряженность (0,142;  $p < 0,05$ ), доминантностью (-0,132;  $p < 0,05$ ) и смелость (-0,114;  $p < 0,05$ ) на личностном уровне, а также эмоциональность коммуникативная (0,193;  $p < 0,001$ ), эмоциональность интеллектуальная (0,174;  $p < 0,01$ ), эмоциональность психомоторная (0,132;  $p < 0,05$ ), нейротизм (0,185;  $p < 0,01$ ) и эргичность психомоторная (-0,153;  $p < 0,01$ ) на психодинамическом уровне ИИ.

Полученные корреляции можно объединить в четыре сферы: эмоциональная незрелость, слабость и тревожность Эго, слабая социальная позиция и непрактичность. В итоге гипотеза о том, что выбор обмана тесно связан с моральной незрелостью и эмоциональной нестабильностью на уровне личности и развитыми коммуникативными навыками на уровне темперамента нашла лишь частичное эмпирическое подтверждение. Обман связан только с одной предполагаемой сферой — эмоциональной нестабильностью. Интересно, что показатель выбора обмана, прежде всего, связан с эмоциональными характеристиками, как на уровне личности, так и на уровне темперамента. Такую картину можно объяснить особенностями протекания и последствий обмана как способа введения в заблуждение. Во-первых, обман состоит из предоставления правдивой информации с утаиванием основного смысла, что позволяет слабоустойчивому эмоционально субъекту избегать базовых разрушительных эмоций введения в заблуждение (страх, вина, стыд) во время самого процесса обмана и после него. Во-вторых, в случае неудачного обмана, субъект имеет «запасной выход», то есть может переложить вину в разрушенной коммуникации на жертву обмана.

Выбор диверсионного ответа (сознательное манипулирование неуместной информацией) достоверно коррелирует с показателями: радикализм (0,219;  $p < 0,001$ ), моральная нормативность (-0,209;  $p < 0,001$ ), волевой самоконтроль (-0,157;  $p < 0,01$ ), тревожность (0,115;  $p < 0,05$ ) на личностном уровне, а также психотизм (0,211;  $p < 0,001$ ), пластичность коммуникативная (0,191;  $p < 0,01$ ) и пластичность интеллектуальная (0,114;  $p < 0,05$ ) на психодинамическом уровне.

Полученные корреляции можно объединить в три сферы: слабый контроль супер-Эго, интеллектуальная активность и импульсивность в общении. В итоге мы все же можем констатировать факт подтверждения гипотезы: выбор диверсионного ответа связан с моральной и эмоциональной сферами личности и коммуникативной сферой темперамента. Кроме того, данный способ введения в заблуждение связан с интеллектуальными и волевыми особенностями индивида. Интересно, что наиболее значимая корреляционная зависимость была выявлена на

личностном уровне: с увеличением приемлемости диверсионного ответа повышается уровень радикальности мышления. Такой результат вполне закономерен, если учитывать, что диверсионный ответ предполагает свободное манипулирование информацией, оперативное придумывание отвлекающих коммуникативных программ. По схожей логике может объясняться достоверная корреляционная связь диверсионного ответа с пластичностью интеллектуальной.

И, наконец, макиавеллизм достоверно коррелирует с показателями: независимость от группы (0,215;  $p < 0,001$ ), моральная нормативность (-0,194;  $p < 0,001$ ), самомониторинг (0,156;  $p < 0,01$ ), общительность (-0,154;  $p < 0,01$ ), подозрительность (0,153;  $p < 0,01$ ), доминантность (0,145;  $p < 0,05$ ), эмоциональная устойчивость (-0,136;  $p < 0,05$ ), волевой самоконтроль (-0,134;  $p < 0,05$ ) на личностном уровне, а также психотизм (0,337;  $p < 0,001$ ), скорость коммуникативная (0,135;  $p < 0,05$ ) и пластичность интеллектуальная (0,115;  $p < 0,05$ ) на психодинамическом уровне ИИ.

Соответственно, и в случае с макиавеллизмом гипотеза нашла свое эмпирическое подтверждение. Кроме того, выявлена тесная связь макиавеллизма с интеллектуальной сферой темперамента и особенностями волевого самоконтроля.

Таким образом, нами была эмпирически частично доказана первая гипотеза исследования. Макиавеллизм, ложь и диверсионный ответ тесно связаны с моральной незрелостью и эмоциональной нестабильностью, а также с развитой коммуникативной сферой темперамента. Кроме того, были обнаружены две ранее не предполагавшиеся в гипотезе сферы индивидуальности, тесно связанные с компонентами информационно-манипулятивной активности: низкий волевой самоконтроль (макиавеллизм и диверсионный ответ) и развитая интеллектуальная сфера темперамента (макиавеллизм и диверсионный ответ).

*2. Исследование конструкта информационно-манипулятивной активности: проверка на целостность.* Для проверки второй гипотезы о целостности лживости как психологического образования были проведены корреляционный анализ по Пирсону и факторный анализ методом главных компонент с verimax normalized вращением ( $n=291$ ). В результате анализа интеркорреляций было установлено, что макиавеллизм, выбор лжи и выбор диверсионного ответа тесно связаны друг с другом на высоком уровне значимости ( $p < 0,001$ ). Выбор обмана тесно связан с выбором лжи ( $p < 0,001$ ) и диверсионным ответом ( $p < 0,001$ ), однако значимой корреляционной связи с макиавеллизмом обнаружено не было.

Отсутствие связи между макиавеллизмом и выбором обмана, объясняется тем, что обман описывает несколько иной способ введения в заблуждение, нежели тот, который актуализируется в нашем конструкте лживости. Макиавеллизм связан с жесткой социальной позицией, а выбор обмана, наоборот, со слабой социальной позицией (это видно по значимым корреляциям). Возможно, при слабой социальной позиции обманщика, проявляется низкий уровень социальной адаптивности, при которой манипуляция информацией выступает как способ самозащиты.

Далее, в результате факторного анализа на общей выборке была получена структура из четырех симптомокомплексов, которые объяснили 40,1% общей дисперсии переменных.

В первый фактор «Социально значимые качества» (12,4%) вошли показатели межличностного взаимодействия со стороны личности (экспрессивность 0,66, общительность 0,58, самомониторинг 0,42, решительность 0,57 на одном полюсе и независимость от группы -0,59 на другом) и показатели коммуникативной сферы со стороны темперамента (коммуникативные эргичность 0,76, пластичность 0,54, скорость 0,53, а также скорость психомоторная 0,55 и экстраверсия 0,77). Во второй фактор «эмоциональная стабильность — эмоциональная нестабильность» (12,1%) вошли особенности эмоциональной зрелости как на уровне темперамента (нейротизм 0,79, эмоциональность психомоторная 0,68, коммуникативная 0,83 и интеллектуальная 0,81), так и на уровне личности (на одном полюсе склонность к чувству вины 0,72, напряженность 0,62 и на другом полюсе — эмоциональная устойчивость -0,55). В третий, наиболее интересный для нас и сложный для интерпретации фактор «информационно-манипулятивная активность» (8,1%) вошли показатели морально-волевой сферы личности (моральная нормативность — 0,63 и волевой самоконтроль -0,45) на одном полюсе и некоторые компоненты информационно-манипулятивной активности (макиавеллизм 0,57, ложь 0,42 и диверсионный ответ 0,48) вместе с психотизмом 0,64 — на другом полюсе. Фактор назван условно, так как он явно обобщает сложные характеристики социально не нормальной индивидуальности. В то же время, количество искусственно отобранных показателей в исследовании и наша направленность на изучение лживости позволяют обозначить его узким симптомокомплексом информационно-манипулятивной активности. В четвертый фактор «особенности интеллектуальной сферы» (7,5%) с наибольшим весом вошли показатели: скорость интеллектуальная 0,72, эргичность интеллектуальная 0,73, пластичность интеллектуальная 0,56, пластичность психомоторная 0,64 и радикализм 0,41.

Таким образом, было установлено, что все компоненты информационно-манипулятивной активности, кроме показателя обмана, тесно связаны друг с другом и входят в единый, самостоятельный симптомокомплекс. Этот факт эмпирически подтвердил структуру феномена, предложенную ранее. Числовое отображение феномена «информационно-манипулятивная активность» вычислялась в три этапа: первоначально был определен средний индекс из трех показателей, затем по формуле  $M \pm 0,5 \cdot SD$  выделены три отдельные группы (без буферных значений), и, наконец, в каждой группе были выявлены наиболее характерные респонденты по всем показателям ИМА в отдельности (лжецы — больше  $M + 0,3 \cdot SD$ , умеренные — от  $M - 0,5 \cdot SD$  до  $M + 0,5 \cdot SD$ , честные — меньше  $M - 0,3 \cdot SD$ ).

В разделе 3.2. «Особенности интегральной индивидуальности лиц с высоким, средним и низким уровнем выраженности лживости» тестировалась третья (комбинированная) гипотеза о достоверных различиях и особенностях внутриуровневых и разноуровневых структур у лиц с разной выраженностью информационно-манипулятивной активности.

3. *Исследование различий лиц с разным уровнем ИМА.* Сопоставление показателей методом Т-критерия Стьюдента выявило 15 различий разной степени статистической значимости, что эмпирически подтвердило часть третьей гипотезы исследования (Таблица 2).

Таблица 2. Значимые различия в показателях между выборками «лжецы», «умеренные» и «честные» (группы n=71, n=73, n=72)

| Показатели                      | Средние значения |           |       | Значимость (p) |             |             |
|---------------------------------|------------------|-----------|-------|----------------|-------------|-------------|
|                                 | Честные          | Умеренные | Лжецы | 1 - 2          | 2 - 3       | 1 - 3       |
| Психотизм                       | 46,63            | 47,87     | 52,91 | 0,32           | <b>0,00</b> | <b>0,00</b> |
| Нейротизм                       | 48,19            | 51,33     | 51,12 | <b>0,05</b>    | 0,9         | 0,07        |
| Эргичность коммуникативная      | 51,83            | 48,91     | 50,62 | <b>0,05</b>    | 0,29        | 0,41        |
| Пластичность коммуникативная    | 47,96            | 49,08     | 52,93 | 0,46           | <b>0,02</b> | <b>0,00</b> |
| Скорость коммуникативная        | 49,76            | 48,51     | 51,8  | 0,46           | <b>0,05</b> | 0,19        |
| Эмоциональность коммуникативная | 49,12            | 52,2      | 50,07 | <b>0,05</b>    | 0,18        | 0,53        |
| Коммуникативная активность      | 50,39            | 48,73     | 51,86 | 0,23           | <b>0,04</b> | 0,29        |
| Самомониторинг                  | 47,46            | 48,88     | 51,95 | 0,31           | 0,06        | <b>0,01</b> |
| Общительность                   | 51,79            | 50,9      | 47,84 | 0,55           | 0,08        | <b>0,02</b> |
| Эмоциональная устойчивость      | 52,09            | 50,82     | 47,6  | 0,42           | 0,07        | <b>0,01</b> |
| Моральный контроль              | 53,2             | 51,79     | 46,69 | 0,39           | <b>0,00</b> | <b>0,00</b> |
| Радикализм                      | 48,47            | 50,55     | 51,48 | 0,17           | 0,6         | <b>0,05</b> |
| Волевой самоконтроль            | 51,35            | 51,59     | 47,77 | 0,87           | <b>0,02</b> | <b>0,03</b> |
| Психическое напряжение          | 47,35            | 50,41     | 51,31 | <b>0,05</b>    | 0,57        | <b>0,02</b> |
| Подозрительность                | 48,83            | 48,16     | 52,24 | 0,7            | <b>0,02</b> | <b>0,02</b> |

В целом гипотеза была эмпирически доказана: наиболее характерные отличия лживых респондентов заключаются в степени выраженности аморальности и психотизма, недостаточной эмоциональной устойчивости и волевом самоконтроле, а также в степени развития коммуникативной пластичности. Характерно, что лжецам свойственен внешний контроль эмоций при внутренней дисгармоничности эмоциональной сферы. Также при сравнении респондентов с различным уровнем информационно-манипулятивной активности обнаружено смещение акцента локализации основных различий от психодинамического уровня к личностному уровню, что видно в представленной таблице. Данный факт предполагает возможность сдерживания развертывания лживости (или отдельных ее компонентов) в ходе психотерапевтической и психокоррекционной работы, так как личность более подвержена контролируемым изменениям.

5. *Особенности структуры внутриличностных связей в группах «лжецов», «умеренных» и «честных».* Для проверки гипотезы о специфике внутриличностных связей в группах лжецов, среднеактивных и честных был проведен корреляционный анализ по методу Пирсона. Особое внимание уделялось главным показателям (это показатели, имеющие наибольшее количество корреляционных связей — они тем самым вносят наибольший вклад в структурную организацию) и уникальным корреляциям (присущие только одной из выборок достоверные корреляционные связи).

Структура внутриличностных связей в выборке лживых представлена 23 значимыми корреляциями, из которых 9 корреляций — уникальные для данной выборки (коэффициент уникальности = 39,1%). Определяющую роль в образовании структуры внутриличностных корреляционных связей в данной

группе играют показатели слабого Эго и супер-Эго. В результате вновь констатируется ключевая роль неразвитой моральной и эмоциональной сферы личности для характеристики лжецов.

Структура внутриличностных связей в выборке среднеактивных представлена 28 значимыми корреляциями, из которых 16 корреляций уникальные для данной выборки (коэффициент уникальности 57,1%). В группе среднеактивных главными показателями являются развитый волевой контроль, общительность и самостоятельность. Интересно, что показатель волевого самоконтроля, который у среднеактивных даже больше выражен, чем у честных респондентов, выполняет особую роль в организации внутриличностных связей. Вероятно, что волевая регуляция при средних показателях эмоциональной устойчивости, включенности в группу и общительности сдерживает развитие лживости в группе среднеактивных.

В группе «честных» количество корреляционных связей резко сокращается. У таких респондентов структура внутриличностных связей более целостна и устойчива, менее вариативна и противоречива, чем у лживых и умеренных респондентов. Структура представлена 15 значимыми корреляциями, из которых всего три уникальны для данной выборки (коэффициент уникальности 20%). Наиболее заметную роль в организацию внутриличностных корреляций вносят показатели социальной смелости и эмоциональной стабильности, что характеризует респондентов как социально развитых и здоровых личностей. Интересно, что в группе честных волевой аспект не является важным элементом внутриличностной структуры.

Отмечено, что структуры внутриличностных связей в группах респондентов отличаются уникальными корреляциями. Особенно явно это видно по тенденции увеличения количества корреляционных связей с такими показателями как моральная незрелость у лжецов, волевой самоконтроль у умеренных и эмоциональная устойчивость у честных респондентов. Например, просматривается динамика образования личностных связей моральной нормативности от жесткой морально-волевой установки у «честных» респондентов к моральной нормативности исходящей из групповых стандартов у «умеренных» респондентов и, далее, к сниженной моральной нормативности тесно связанной с эмоциональной неуравновешенностью у «лживых» респондентов. Кроме того, обнаружен факт качественного изменения корреляции между показателями расчетливости и радикализма от группы умеренных к группе лжецов.

*6. Особенности структуры внутритемпераментальных связей в группах «лжецов», «умеренных» и «честных».* Для проверки гипотезы применятся тот же алгоритм, что и в предыдущем параграфе.

Наиболее вариативная структура внутритемпераментальных связей представлена в группе лжецов, что говорит о его широких компенсаторных возможностях. В ней обнаружено 52 значимые корреляции, из которых 18 уникальны для данной выборки (коэффициент уникальности 34,6%). Среди главных показателей, вносящих наибольший вклад в структуру внутритемпераментальных взаимосвязей лжецов, выделяются: скорость и

эргичность в психомоторной и интеллектуальной сферах. Среди показателей, наиболее отчетливо отражающих специфику внутритемпераментальных связей, в группе лжецов можно выделить показатель эргичности интеллектуальной (7 уникальных корреляций из 9). В отличие от других групп, у лжецов данный показатель имеет достоверные связи не только с другими показателями интеллектуальной сферы темперамента, но и с показателями психомоторной и коммуникативной сферы.

Наименее вариативная внутриуровневая структура среди изучаемых групп представлена в группе среднеактивных: 34 значимые корреляции, из которых всего 6 корреляций уникальные для данной выборки (коэффициент уникальности 17,6%). К главному показателю в структуре внутритемпераментальных связей среднеактивных следует отнести нейротизм. Кроме того, именно показатель нейротизма наиболее ярко отражает специфику внутриуровневых связей: половина всех уникальных корреляционных связей приходится именно на этот показатель. Таким образом, эмоциональная нестабильность играет определяющую роль в организации структуры психодинамического уровня ИИ среднеактивных респондентов.

Структура внутритемпераментальных связей в выборке честных респондентов представлена 43 значимыми корреляциями, из которых 9 корреляций уникальные для данной выборки (коэффициент уникальности 21%). Среди главных показателей можно выделить: скорость психомоторную, скорость коммуникативную, скорость интеллектуальную и пластичность коммуникативную (по 8 достоверных связей). Отмечено, что скорость интеллектуальная выполняет важную роль в организации психодинамического уровня ИИ как в группе лжецов, так и в группе честных.

В итоге гипотеза нашла свое эмпирическое подтверждение: специфические черты проявляются в соотношении развитости коммуникативно и интеллектуально окрашенных особенностей темперамента и степени зрелости (моральная нормативность, волевой и эмоциональный самоконтроль) личности.

*7. Особенности структуры интегральной индивидуальности лиц с разным уровнем информационно-манипулятивной активности.* Для проверки следующей гипотезы (Зв) применялся факторный анализ методом главных компонент. Так же, как и в предыдущих анализах предполагалось выявлять универсальные и уникальные образования.

В группе **лживых** респондентов (n=71) было выделено 4 фактора с общей долей объяснимой дисперсии 43,4%.

Первый фактор (14,4%) составили показатели отражающие «эмоциональную нестабильность». Наибольшими весами в факторе обладают: нейротизм (0,81), острое переживание неудач в общении и интеллектуальной деятельности (0,76;0,70), беспокойство (0,73), напряженность (0,60) на одном полюсе и эмоциональная устойчивость (-0,60), эргичность психомоторная (-0,59), моральная незрелость (-0,42) на другом полюсе фактора.

Следующий по значимости фактор (10,8%) состоит из различных показателей, отражающих включенность лжеца в социальные взаимодействия. В основном фактор наполняется личностными особенностями: эргичность коммуникативная

(0,80), смелость (0,72), беспечность (0,65), экстраверсия (0,63), общительность (0,53), ложь (0,41) и самостоятельность (-0,50) на другом полюсе. Особенностью этого фактора является отсутствие психодинамических показателей характеризующих общение, кроме эргичности коммуникативной. Интересно, что выбор лжи гармонично встраивается в сферу коммуникативных и межличностных отношений, которые играют важную роль в представленном возрасте. Данный фактор был обозначен как «социально значимые качества».

В третий фактор, объясняющий 10,3% дисперсии, со значимыми весами в основном вошли показатели психодинамического уровня, отражающие коммуникативную (пластичность 0,60; скорость 0,43) и интеллектуальную (пластичность 0,59; скорость 0,56) сферу темперамента. Кроме того, в данный фактор вошли показатели психотизма (0,70), доминантности (0,58) и макиавеллизма (0,51). Следует отметить, что ожидаемых в данном случае обширных связей коммуникативных свойств личностного и психодинамического уровней ИИ не обнаружено. Так, психодинамические особенности коммуникативной сферы (например, пластичность и скорость) и личностные коммуникативные свойства (например, общительность, беспечность) представлены в разных факторах. Это может говорить о системной рассогласованности коммуникативных особенностей лжецов. Коммуникативно окрашенные характеристики темперамента работают не на реализацию адекватной коммуникации (детерминация социально значимых качеств), а на аспекты субъект-объектного воздействия (доминантность). Интересно, что подобный фактор обнаружен в факторной структуре честных респондентов с несколькими отличиями: в общей структуре он менее значим и не так разнообразно наполнен психодинамическими характеристиками. Фактор можно обозначить как «субъект-объектная применимость психодинамических особенностей».

В четвертый, уникальный фактор «навыки волевой регуляции» (7,9%) со значимыми весами вошли только четыре показателя: пластичность психомоторная (0,68), слабый волевой самоконтроль (0,56), эргичность интеллектуальная (0,64) на одном полюсе и на другом полюсе – показатель самостоятельности (-0,40).

В группе **среднеактивных** (умеренные  $n=73$ ) было выделено четыре фактора с долей объяснимой дисперсии 40,9%.

Наиболее значимым фактором (13,4%) в группе умеренных, как и в случае с группой лжецов, является симптомокомплекс, объединяющий в себе особенности «эмоциональной сферы» с полюсами на стабильности (эмоциональная устойчивость -0,50) и нестабильности (эмоциональность коммуникативная 0,88; нейротизм 0,77). Характерно, что данный фактор явно имеет крен факторных весов в сторону эмоциональной нестабильности.

Во второй по значимости фактор «социально значимые качества» (11,5%) вошли показатели коммуникативной сферы и сферы межличностных взаимодействий (общительность, смелость, беспечность, групповая принадлежность) на уровне личности и различные показатели психодинамического уровня интегральной индивидуальности (эргичность,

пластичность и скорость коммуникативная, а также скорость психомоторная). Наибольшим весом в представленном факторе обладает показатель экстраверсии (0,69). Интересно, что ситуация системной рассогласованности коммуникативных свойств личности и темперамента в данной группе преодолевается по сравнению с группой лжецов.

Третий фактор (8,9%) включил в себя показатели морально-волевой сферы (моральный контроль 0,67 и волевой самоконтроль 0,56), некоторые показатели темперамента (эргичность психомоторная 0,49 и пластичность психомоторная 0,44) на одном полюсе, а также показатели самостоятельности -0,61, психотизма -0,51 и эмоциональной ранимости -0,48 на другом полюсе. Среди факторных структур, данный фактор уникален, что еще раз подчеркивает важную функцию «морально-волевой сферы» при преодолении лживости.

В четвертый, также уникальный фактор (7,1%) со значимыми весами вошли только три показателя: с одной стороны, скорость интеллектуальная (0,67) и радикализм (0,58) и с другой стороны — выбор лжи (-0,56). Очевидно, что данный фактор отражает особенности интеллектуальной сферы индивидуальности среднеактивных респондентов. Интересно, что ложь в данном случае выступает как антипод быстрому, оперативному мышлению и, возможно, выполняет вынужденную компенсаторную функцию при интеллектуальных затруднениях. Фактор можно обозначить как «особенности интеллектуального реагирования».

В группе **низкоактивных** респондентов (честные  $n=72$ ) было выделено 4 фактора с общей долей объяснимой дисперсии 42,4%.

В первый, наиболее значимый фактор, объясняющий 16,1% дисперсии, со значимыми весами вошли показатели коммуникативных, межличностных свойств психодинамического и личностного уровня. В данном обширном факторе представлены почти все показатели коммуникативной, интеллектуальной и психомоторной сфер темперамента (наиболее значимыми являются скорость психомоторная 0,79, экстраверсия 0,78 и скорость коммуникативная 0,66). Кроме того, в данный фактор входят личностные показатели общительности (0,55) и смелости (0,54). На другом полюсе фактора представлены показатели самостоятельности (-0,62) и макиавеллизма (-0,40). Учитывая низкий уровень макиавеллизма у честных респондентов, мы можем сказать, что в данной группе макиавеллизм выступает как слабая оппозиция социально приемлемой позиции. Данный фактор уместно обозначить как «социально значимые качества».

Значительно меньше дисперсии (12,8%) объясняет второй фактор «эмоциональной нестабильности — эмоциональной стабильности». Этим честные респонденты качественно отличаются от лжецов и умеренных, у которых аналогичный фактор является ведущим.

В третий однополярный фактор (7%) вошли показатели психотизма (0,70), подозрительности (0,52), доминантности (0,41), а также показатели пластичности интеллектуальной (0,51) и пластичности коммуникативной (0,45). Специфика данного фактора была обсуждена при анализе аналогичного симптомокомплекса в группе лжецов.

В четвертый уникальный фактор, который объясняет 6,5% дисперсии, вошли только четыре показателя: на одном полюсе ложь (0,53), эмоциональность психомоторная (0,46) и на другом полюсе показатели расчетливости (-0,52) и морального контроля (-0,41). Можно предположить, что развитая моральная нормативность и дальновидность в данном случае выполняет сдерживающие функции в условиях неудач физического труда, при которых организм рефлекторно защищается манипуляцией информацией. Фактор назван «ответственность за свою деятельность».

В целом факторная структура в разных группах схожа по наличию факторов, основные различия заключаются в их разной значимости для групп и в их качественном наполнении. Вместе с тем, в факторных структурах присутствуют уникальные для групп симптомокомплексы. В итоге наша гипотеза нашла множество конкретных эмпирических подтверждений.

В разделе **3.3. «Информационно-манипулятивная активность и ее опосредующая роль в структуре межуровневых связей интегральной индивидуальности»** представлена эмпирическая проверка гипотезы о информационно-манипулятивной активности как опосредующем звене в структуре межуровневой организации интегральной индивидуальности. В соответствии с существующими в теории ИИ представлениями об опосредующей роли активности, последняя изменяет характер связей между свойствами разных уровней ИИ, придавая им (связям) особую, своеобразную структуру (В.С.Мерлин).

8. *ИМА как опосредующее звено межуровневых связей интегральной индивидуальности респондентов.* В выборке лжецов (высокий уровень лживости  $n=71$ ) было обнаружено 60 значимых корреляций между показателями личностного и психодинамического уровня. Из них 25 являются уникальными для данной выборки (коэффициент уникальности 41,6%). К главным компонентам личностного уровня относятся: смелость, моральная незрелость, беспечность, беспокойство и напряжение. На них приходится больше половины выделенных корреляционных связей (63,3%). Главной отличительной особенностью межуровневых связей в группе лжецов является факт активной роли моральной незрелости в структурировании связей. Более того, именно данный показатель имеет наибольшее количество уникальных корреляционных связей с показателями темперамента, что говорит о его специфичной роли. Интересно, что лживость, выполняя опосредующую функцию, образует другие, уникальные связи между свойствами различных уровней индивидуальности, и многие из этих свойств необходимы для успешной манипуляции или неизбежно ее сопровождают (экспрессивность, эмоциональная устойчивость, чувство вины, смелость).

В выборке умеренных (средний информационно-манипулятивной активности  $n=73$ ) было обнаружено 57 значимых корреляционных связей между показателями психодинамического и личностного уровня. Из них 21 являются уникальными для выборки среднеактивных (коэффициент уникальности 36,8%). К главным компонентам личностного уровня относятся: смелость, эмоциональная устойчивость, волевой самоконтроль и самостоятельность. На них приходится

52% всех выделенных корреляционных связей. Среди главных показателей психодинамического уровня можно выделить эмоциональность коммуникативную и нейротизм. Полученные результаты дополняют картину ИИ среднеактивных: так же как и в случае с внутриличностными и внутритемпераментальными связями, определяющую роль в организации межуровневых связей выполняют показатели, так или иначе отражающие эмоционально-волевою стабильность на личностном уровне, и в то же время нестабильную эмоциональную сферу на уровне темперамента. Кроме того, совершенно особенную роль в межуровневой организации интегральной индивидуальности среднеактивных выполняет показатель волевого самоконтроля. Если в группе высокоактивных волевой контроль имеет только одну достоверную отрицательную корреляцию с пластичностью интеллектуальной, то в группе среднеактивных выявлено множество уникальных положительных корреляций с эргичностью и скоростью в интеллектуальной и психомоторной сферах. Кроме того, при увеличении волевого самоконтроля в группе среднеактивных уменьшается показатель нейротизма, а также показатели эмоциональной чувствительности в коммуникативной и интеллектуальной сферах. Очевидно, что волевой самоконтроль в группе среднеактивных выполняет компенсаторную функцию при эмоционально нестабильном темпераменте. Можно сказать, что данное свойство межуровневой организации среднеактивных обеспечивает более целесообразное приспособление их к коммуникативной деятельности, которая содержательно отлична от лжи.

И, наконец, в выборке честных (низкий уровень информационно-манипулятивной активности  $n=72$ ) было обнаружено 70 значимых корреляции между показателями психодинамического и личностного уровней. Из них 26 – уникальные для выборки низкоактивных респондентов (коэффициент уникальности 37%). К главным компонентам личностного уровня можно отнести: смелость, самостоятельность, доминантность и эмоциональную устойчивость. На долю главных компонент личностного уровня приходится 57% всех корреляционных связей. Среди главных показателей психодинамического уровня в выборке «честных» обнаруживают себя: экстраверсия, скорость психомоторная и пластичность коммуникативная. Интересно, что наиболее нагруженным уникальными корреляциями с темпераментом показателем для данной группы респондентов является показатель доминантности. Отметим, что, обладая жесткой внутриличностной структурой связей, респонденты из группы «честных» имеют наиболее вариативные связи межуровневой организации. Увеличение количества взаимосвязей между свойствами личности и темперамента предполагает возможности компенсации проявлений темперамента; природные свойства приспособляются к адекватной субъект-субъектной коммуникации. Об этом свидетельствуют много-многозначные связи показателей общительности, смелости, эмоциональной устойчивости и доминантности с психодинамическими свойствами, характеризующими психомоторную, коммуникативную и интеллектуальную сферы темперамента.

Эти результаты доказывают системообразующую роль информационно-манипулятивной активности в структуре свойств ИИ.

## ОБЩИЕ ВЫВООДЫ

1. Правомерно рассматривать лживость на основе выделения в ней двух сторон, первая из которых характеризует отношения субъекта и обеспечивает мотивационный аспект, а вторая сторона характеризует реализацию этого отношения, обеспечивая процессуальный аспект лживости. При этом отмеченные стороны характеризуют лживость как единое целое. Определение лживости выглядит следующим образом: склонность личности к сознательному нарушению принципов конструктивного общения посредством различных способов манипуляции информацией (ложь, обман, диверсионный ответ).

2. При сопоставлении сторон лживости с различными формами активности в узком смысле, обнаруживается, что с процессуальной стороны лживость очень специфическая форма коммуникативной активности, а с мотивационной стороны лживость это манипулятивная активность. Полифония этих видов активности создает специфическую форму активности, которая обозначается как информационно-манипулятивная.

3. Выбор к обману достоверно не связан с мотивационной стороной лживости; возможно нарушение максимы количества выполняет иные функции в процессе взаимодействия и поэтому не входит в эмпирически проверенный конструкт информационно-манипулятивной активности.

4. Мотивационный и процессуальный компоненты информационно-манипулятивной активности имеют схожую картину корреляционных связей с показателями индивидуальности (моральная незрелость, волевой самоконтроль, эмоциональная незрелость, психодинамические особенности в коммуникативной и интеллектуальной сферах), обеспечивая интегральное проявление свойств индивидуальности в связи с лживостью.

5. Наиболее характерные количественные отличия честных и лживых респондентов заключаются в степени выраженности аморальности и психотизма, слабой эмоциональной и волевой устойчивости, а также в степени развития коммуникативной пластичности последних. Некоторые психодинамические особенности (скорость интеллектуальная и эргичность коммуникативная) одинаково важны как при повышении уровня, так и при снижении уровня информационно-манипулятивной активности от средних значений.

6. Специфические черты респондентов с разным уровнем информационно-манипулятивной активности проявляются в соотношении развитости коммуникативно и интеллектуально окрашенных особенностей темперамента и степени зрелости личности (моральная нормативность, волевой и эмоциональный самоконтроль).

7. Факторная структура интегральной индивидуальности в группах лжецов, среднеактивных и честных схожа по наличию факторов, основные различия заключаются в их разной степени значимости для групп и в их качественном наполнении. Для лжецов главным фактором является «эмоциональная нестабильность». У среднеактивных главным фактором является «эмоциональная нестабильность», что согласуется с главным фактором в первой группе. Для

честных респондентов главным фактором выступает симптомокомплекс «социально значимые качества».

8. Вместе с тем в факторных структурах индивидуальности присутствуют уникальные для групп симптомокомплексы. У лжецов уникальными образованиями являются «субъект-объектная применимость психодинамических качеств» и «слабо развитые навыки волевого контроля». У среднеактивных к уникальным симптомокомплексам следует отнести «особенности морально-волевой сферы» и «особенности интеллектуального отреагирования». И, наконец, у честных респондентов в качестве уникального образования в факторной структуре выступает «ответственность за свою деятельность».

9. В факторной структуре индивидуальности лжецов наблюдается системное рассогласование коммуникативных особенностей между уровнями личности и темперамента. Коммуникативно окрашенные характеристики темперамента лжецов работают не на реализацию адекватной коммуникации (детерминация социально значимых качеств), а на аспекты субъект-объектного взаимодействия (доминантность).

10. Уровень информационно-манипулятивной активности является опосредующим звеном, изменяющим характер связей между свойствами психодинамического и личностного уровней интегральной индивидуальности.

Основное содержание диссертации отражено в следующих публикациях автора.

**Статьи, опубликованные в рецензируемых научных журналах, рекомендованных ВАК Министерства образования и науки РФ:**

1. Вихман, А.А. Лживость как информационно-манипулятивная активность / А.А.Вихман // Вестник Читинского университета. — 2010, №7. 0,35 п.л.
2. Вихман, А.А. Некоторые особенности индивидуальности лжецов юношеского возраста / А.А.Вихман // Сибирский педагогический журнал. — 2010, №11. 0,5 п.л.
3. Вихман, А.А. Манипулятивные качества как фактор ценностно-смыслового самоопределения личности / А.А.Вихман, И.Н.Нурлыгаянов // Вестник Башкирского университета. — 2009, №2. (Авторские не разделены). 0,5 п.л.

**Статьи в других изданиях:**

4. Вихман, А.А. Кросскультурные влияния на особенности восприятия информационной манипуляции / А.А.Вихман // Материалы всероссийской молодежной конференции «Личность в контексте межкультурного взаимодействия». — Томск: изд-во Томск. Ун-та 2011. 0,2 п.л.
5. Вихман, А.А. Связь принятия различных типов введения в заблуждение со свойствами темперамента и личности/ А.А.Вихман // Материалы II конгресса по педагогическим, психологическим и социо-культурным аспектам поведенческих проблем и делинквентности детей и подростков. — Пермь: Перм. Гос.пед ун-т. 2010. 0,23 п.л.
6. Вихман А.А. Личностные и темпераментальные особенности лиц склонных к манипулированию информацией /А.А.Вихман // Материалы Международного

молодежного научного форума «Ломоносов 2010» — М.: МАКС Пресс, 2010. 0,14 п.л.

7. Вихман А.А. Обманная активность как свежий взгляд на феномен лживости / А.А.Вихман // Материалы Всероссийской студенческой конф. «Личность. Индивидуальность. Субъект». — Уфа: РИЦ БашГУ, 2009. 0,12 п.л.

8. Вихман А.А. Восприятие различных способов введения в заблуждение в контексте делового общения / А.А.Вихман // Материалы Международной науч.-практ. конф. «Актуальные проблемы психологии управления» — Пермь: ПГУ, 2009. 0,6 п.л.

9. Вихман А.А. Специфика обманной активности / А.А.Вихман//Молодой психолог (приложение к журналу вестник ПГПУ). — Пермь, 2009. №1. 0,13 п.л.

10. Вихман А.А. Восприятие различных способов введения в заблуждение в контексте делового общения (на примере теории ИМТ) / А.А.Вихман // Материалы докладов XVI Международной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Ломоносов 2009» — М.: МАКС Пресс, 2009. 0,17 п.л.

11. Вихман, А.А. Предпосылки исследования обмана в русле системного подхода / А.А.Вихман // Материалы Всероссийской научной конференции: Активность — индивидуальность — субъект. — Пермь: ПГПУ, 2008. 0,13 п.л.