

МЭТРЫ



ПСИХОЛОГИИ

Под редакцией
Майкла Льюиса, Кэролин Саарни

ИССЛЕДУЕМ

ЛОЖЬ

.....

2-е международное издание

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
«ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК»

МОСКВА
«ОЛМА-ПРЕСС»
2004

ББК 88.52
УДК 159.943
И86

Права на перевод получены издательством «Прайм-ЕВРОЗНАК»
соглашением с Gullford Publications, Inc.

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

И86 Исследуем ложь. Теории, практика обнаружения. Под редакцией Майкла Льюиса, Кэролин Саарни. — СПб.: «прайм-ЕВРОЗНАК», 2004. — 288 с. — (Проект «Мэтры психологии»).

ISBN 5-93878-115-9

Эта книга является необходимым учебным пособием для изучающих социальную психологию, консультирование, педагогику и менеджмент, прекрасным практическим руководством для всех, кто не хочет быть жертвой обмана и манипуляций в повседневной жизни. Вы узнаете о том, какие индивидуальные особенности заставляют человека быть неискренним, является ли ложь феноменом бессознательного, почему мы готовы обманывать сами себя или строить иллюзии относительно значимого другого, какие элементы человеческого поведения свидетельствуют о преднамеренной лжи и в чем состоит социальная «ценность» обмана.

Исследуем ложь.

Теории, практика обнаружения

Под редакцией Майкла Льюиса, Кэролин Саарни

Литературный редактор Д. Гиппиус

Компьютерная верстка Ю. Нагаева

Общероссийский классификатор продукции ОК-005-93, том 2—953000,
книги, брошюры

Подписано в печать 12.11.2003. Формат 84×108¹/₃₂. Печать офсетная.
Бумага офсетная. Усл. печ. л. 15,12. Тираж 3 000 экз. Заказ № 295.

Издательство «прайм-ЕВРОЗНАК». 195009, Санкт-Петербург,
ул. Комсомола, 41, оф. 419, 421

Заказ на печать размещен через издательство «ОЛМА-ПРЕСС Инвест»
129075, Москва, Звездный бульвар, д. 23А, стр. 10

Отпечатано с готовых диапозитивов в полиграфической фирме
«Красный пролетарий». 127473, Москва, Краснопролетарская ул., 16

© 1993 The Gullford Press

© Перевод на русский язык: Возрикова Л., Будагова Е., Мионов Н., Парсиданова М., Потапова М., Рысел С., Царук Л.

© «прайм-ЕВРОЗНАК», 2004

© Серия, оформление «прайм-ЕВРОЗНАК», 2004

ISBN 5-93878-115-9

ISBN 0-89862-894-6 (англ.)

Нажмите здесь, чтобы купить полную
версию книги

Краткое содержание

Авторы статей	10
Предисловие	12
<i>Глава 1.</i>	
Обман и иллюзии в человеческой жизни	14
<i>Глава 2.</i>	
Запутанная паутина: обман и самообман в философии	53
<i>Глава 3.</i>	
Животные-лжецы: человеческое лицо нечеловеческой двуличности	93
<i>Глава 4.</i>	
Развитие обмана	130
<i>Глава 5.</i>	
Социализация эмоционального притворства	147
<i>Глава 6.</i>	
Гендерные различия во лжи: как мужчины и женщины ведут себя в ситуации обмана	173
<i>Глава 7.</i>	
Глядя на себя в розовое зеркало: роль оправданий в компромиссе по вопросу личной реальности	197
<i>Глава 8.</i>	
Ложь самому себе: загадка самообмана	221
<i>Глава 9.</i>	
Ложь, которая не удастся	243
<i>Глава 10.</i>	
Понимание симуляции: мотивация, метод и выявление	263

Содержание

Авторы статей	10
Предисловие	12
ГЛАВА 1. ОБМАН И ИЛЛЮЗИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ЖИЗНИ	14
Один день из жизни обычных людей	15
Обман и эмоции	21
Классификация типов лжи	22
Обман, совершаемый осознанно	24
Обман других людей, требующий самообмана	27
Самообман	28
Моральные аспекты обмана	29
Проявления индивидуальных различий в актах лжи и обмана	33
Возрастные различия, связанные с обманом	34
Социальные роли: гендерные влияния	38
Обман в западных культурах	40
Ложь, оборачивающаяся во вред лжецу	44
Лгущее «я»	48
Литература	52
ГЛАВА 2. ЗАПУТАННАЯ ПАУТИНА: ОБМАН И САМООБМАН В ФИЛОСОФИИ	53
Обман в философии	54
Три теории лжи: простейшая классификация	61
«Я», обман и самообман	69
Притворные чувства: три формы эмоционального обмана	83
Литература	91
ГЛАВА 3. ЖИВОТНЫЕ-ЛЖЕЦЫ: ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ ЛИЦО НЕЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ДВУЛИЧНОСТИ	93
Животные и обман	93
Человеческое поведение и притворство	95
Притворство, обман и самообман	98
Определения	99
Психология обмана и скрытия	102
Избирательное восприятие	103
Обучение и память	105
Притворство и планирование	109

Взгляд с точки зрения другого	117
Учитывание других точек зрения при наличии собственной	123
Животные, притворство и представление об уме других	124
Благодарность	126
Литература	126
ГЛАВА 4. РАЗВИТИЕ ОБМАНА	130
Ложь для того, чтобы пощадить чувства другого человека	130
Ложь для того, чтобы избежать наказания	133
Обман в раннем возрасте	136
Влияние возраста и пола ребенка	137
Ложь и IQ	138
Выражения лица и позы во время лжи	139
Культурные различия	140
Значение обмана	141
Самообман	143
Детская ложь	144
Литература	145
ГЛАВА 5. СОЦИАЛИЗАЦИЯ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ПРИТВОРСТВА ..	147
Стратегии притворства	148
Культурные и индивидуальные демонстрационные правила	151
Прямой обман как форма эмоционально-экспрессивного поведения ..	152
Социализация эмоционального притворства у детей	153
Прямые методы социализации	153
Косвенные методы социализации	155
Когнитивное развитие и эмоциональное притворство	158
Видимость и реальность	158
Распознавание характерных контекстуальных сигналов	159
Мотивы эмоционального притворства	161
Социальная компетентность и благополучие: необходимость управления эмоциями	162
Дезадаптивное эмоциональное притворство	165
Хроничность	167
Негибкость	167
Эгоцентризм	168
Чрезмерная эксцентричность	169
Заключение	171
Литература	171

ГЛАВА 6. ГЕНДЕРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ ВО ЛЖИ: КАК МУЖЧИНЫ И ЖЕНЩИНЫ ВЕДУТ СЕБЯ В СИТУАЦИИ ОБМАНА	173
Как лгут мужчины и женщины	175
Больше лжи, меньше лжи	175
Ложь откровенная, ложь искусная	179
Ложь как серьезное занятие	180
Ложь в близких и случайных отношениях	182
Видишь правду, видишь ложь	183
Незамеченная ложь, вопрошающая правда	183
Видим лица, слышим голоса	186
Ложь на протяжении человеческой жизни	190
Детство и юность	190
Средний возраст и зрелость	192
Итог и выводы	193
Благодарности	194
Литература	194
ГЛАВА 7. ГЛЯДЯ НА СЕБЯ В РОЗОВОЕ ЗЕРКАЛО: РОЛЬ ОПРАВДАНИЙ В КОМПРОМИССЕ ПО ВОПРОСУ ЛИЧНОЙ РЕАЛЬНОСТИ	197
Теория своей личности и искажение реальности	199
Построение зеркального отражения: оценочные процессы при искажении реальности	202
Всматриваясь в зеркало: оправдания и искажение реальности	204
Как я научился так ловко оправдываться?	205
За что, когда и почему мы оправдываемся?	206
Зеркальные отражения? Ложь и оправдания	208
Определения	208
Приемлемость	208
Ответственность	209
Функция	210
Формы оправданий	210
Оправдания, связанные с причастностью	210
Оправдания, связанные с валентностью	213
Кто смотрит в зеркало: самообман и оправдания	214
Подтасовка	215
Преобразование	215
Работает ли это розовое зеркало?	217
Когда розовое зеркало разбивается	218
Размышления о розовом зеркале	219
Литература	219

ГЛАВА 8. ЛОЖЬ САМОМУ СЕБЕ: ЗАГАДКА САМООБМАНА	221
Как возможен самообман?	221
Ложь самому себе и другим	231
Результаты самообмана	235
Заключение	239
Литература	240
ГЛАВА 9. ЛОЖЬ, КОТОРАЯ НЕ УДАЕТСЯ	243
Ключи к обману, связанные с продумыванием линии поведения	243
Фальсификация эмоций	245
Чувства при обмане	247
Боязнь быть уличенным	247
Ложь и чувство вины	251
Наслаждение обманом	256
Пояснения	257
Заключение	259
Благодарности	261
Литература	261
ГЛАВА 10. ПОНИМАНИЕ СИМУЛЯЦИИ: МОТИВАЦИЯ, МЕТОД И ВЫЯВЛЕНИЕ	263
Что такое симуляция?	265
Искусственные расстройства	266
Почему люди симулируют?	267
Кто симулирует?	270
Как люди симулируют: точка зрения симулянта	274
Выявление симуляции: точка зрения клинициста	276
Клиническое наблюдение	277
Структурированное интервью	279
Психологические тесты	279
Другие приемы	280
Заключительный комментарий	280
Литература	281

Авторы статей

Рой Ф. Баумейстер, доктор философии, Отделение психологии Западного Резервного университета, Кливленд, Огайо.

Белла Де Пауло, доктор философии, Отделение психологии Университета штата Вирджиния, Шарлоттсвилль, Вирджиния.

Пол Экман, доктор философии, Отделение психиатрии Университета штата Калифорния, Сан-Франциско, Калифорния.

Дженнифер А. Эпштейн, доктор философии, Отделение психологии Университета штата Вирджиния, Шарлоттсвилль, Вирджиния.

Марк Дж. Франк, доктор философии, Отделение психиатрии Университета штата Калифорния, Сан-Франциско, Калифорния.

П. Рэндалл Кропп, доктор философии, директор по исследованиям Колумбийского института по изучению насилия в семье, Ванкувер, Британская Колумбия, Канада.

Майкл Льюис, доктор философии, Отделение психологии, Отделение педиатрии, Медицинская школа Роберта Вуда Джонсона, Нью-Брюнсвик, Нью-Джерси.

Роберт Митчелл, доктор философии, Отделение психологии Университета Восточного Кентукки, Ричмонд, Кентукки.

Ричард Роджерс, доктор философии, Отделение психологии Университета Северного Техаса, Дентон, Техас.

Кэролин Саарни, Отделение консультирования для выпускников Университета Сонома штата Калифорния, Ронерт Парк, Калифорния.

К. Р. Снайдер, доктор философии, Отделение психологии Университета штата Канзас, Лоуренс, Канзас.

Сандра Тэйт Саймон, доктор философии, Отделение психологии Университета штата Мэн, Ороно Мэн.

Роберт К. Соломон, доктор философии, Отделение философии Университета штата Техас в Остине, Остин, Техас.

Мария фон Салиш, Свободный университет Берлина, Германия.

Мелисса М. Уайер, доктор философии, Отделение психологии Университета штата Вирджиния, Шарлоттсвилль, Вирджиния.

Предисловие

Интерес к эмоциональной жизни неизбежно приводит нас к вопросу об отношении внешних социальных проявлений эмоций и внутреннего мира наших чувств. Разрыв, лежащий между нашей восторженной социальной реакцией: «Ой, спасибо, какой чудесный подарок», — и нашими внутренними ощущениями: «Боже, какая безвкусица», — заставляет задуматься, почему же мы обманываем друг друга.

Хотя родителей обычно не вводит в заблуждение обман детей, а взрослые полностью отдают себе отчет в собственной лжи и легко распознают чужую, можно только удивляться тому, насколько изобретательными оказываются люди, когда дело касается вопроса о том, как избежать неловких ощущений. Утаивая совершенные проступки, чтобы избежать наказания, выставляя напоказ притворные эмоции или подавляя боль и разочарование в попытке самостоятельно справиться с ними, люди проявляют незаурядные способности к обману.

Рассмотрение такой темы, как обман, предполагает противопоставление между истиной и ложью. На индивидуальном уровне эта дилемма разрешается путем «выбора», хотя, судя по всему, для того чтобы справиться с социальной жизнью, все мы без исключения используем обман и нуждаемся в обмане по отношению как к самим себе, так и к другим людям.

Полярность истины и лжи не раз становилась предметом изучения для таких дисциплин, как философия, психология, социология, теология, антропология и этология. Поэтому обращаясь ко «лжи и обману в повседневной жизни», мы сочли нужным взглянуть на эту тему с точки зрения различных дисциплин, рассматривающих многообразные аспекты обмана. Поскольку авторы, предложившие статьи для данной книги, являются представителями различных подходов, мы просили их писать в манере, ориентированной на читательскую аудиторию, отличающуюся столь же богатым разнообразием профессиональной подготовки и интересов.

Представить здесь мы попытались и аргументы в пользу той точки зрения, согласно которой, принимая во внимание повсеместный характер обмана, пора, быть может, рассмотреть двуличность не как неизбежное зло, сопровождающее человеческое существование, а как еще одно проявление того, насколько поразительна человеческая изобретательность, когда дело касается приспособления к существованию в окружении других людей. Такая адаптивность предполагает, что люди используют обман функционально и стратегически, как в социально одобряемых целях, так и по причинам, порождающим недоверие и осуждение окружающих.

Мы также сочли необходимым более четко обозначить грань между аморальным и адаптивным обманом. Попытки провести эти границы с юридической точки зрения завели текущую политическую ситуацию в тупик, однако мы надеемся, что научные работники, философы и клиницисты могут предложить немало идей, позволяющих прояснить, выполнению каких функций служат различные формы обмана.

Кроме того, сквозь большинство тем, рассматриваемых нами в книге, красной нитью проходит тема эмоций в человеческом опыте. Нам представляется, что в основе лжи, используемой людьми в повседневной жизни, лежат эмоции, которые свойственно проявлять всем представителям человеческого рода. Вопросы о том, каким образом мы обучаемся выставлять перед другими «ложные фасады» и почему мы обманываем самих себя, непосредственно связаны со сферой эмоций, в особенности тех, что люди испытывают в отношении самих себя. Мы считаем, что именно акцент на эмоциональной стороне человеческого опыта отличает нашу книгу от других, посвященных лжи и обману. И это, без сомнения, придает теме обмана более человеческий характер, наконец-то снимая с нее табу, которым отмечены исследования лжи в глазах общественности.

*Майкл Льюис
Кэролин Саарни*

Глава 1

Обман и иллюзии в человеческой жизни

Кэролин Саарни и Майкл Льюис
(Carolyn Saarni, Michael Lewis)

Составляя сборник, который вы держите в руках, мы много размышляли, как сформировать у читателя наиболее точное представление о том, чего ожидать от этой книги. Обдумывая тему лжи и обмана в повседневной жизни, мы старались не испытывать отвращения к столь низменным проявлениям человеческой природы, а напротив, с сочувствием отнестись к тому, на какие уловки приходится идти людям, плетя вокруг себя паутину лжи и иллюзий, предметом которых является их собственная жизнь. Если обман настолько распространен в нашем обществе, что питает его? Другой вопрос, занимавший наши умы, касался того, могут ли некоторые формы обмана быть бессознательными. И если да, означает ли это, что мы не несем ответственности за бессознательные формы лжи? Возможно ли, что потребность впасть в определенного рода иллюзии по поводу самих себя относится к такого рода формам обмана? И почему самообман или потребность в иллюзиях вызывает у нас психологический дискомфорт? Создается впечатление, что за ложью и обманом скрываются сильные эмоции и что именно вездесущим характером эмоций — чувств, испытываемых нами по поводу самих себя и отношений с окружающими, — объясняется наша потребность во лжи и обмане и общераспространенность этого явления.

Мы хотели облечь тему обмана «в плоть и кровь» и ввести читателя в круг вопросов, рассматриваемых авторами работ, включенных в данный сборник, предложив ему сценарий, включающий примеры многочисленных проявлений лжи. Отнеситесь к нему так, как отнесся бы телережиссер, думая о том, насколько эффективным такой ход мог оказаться в качестве заставки для телепередачи. Некоторые реплики, содержащие ложь и обман, мы будем отмечать звездочкой. Сможете ли вы найти другие примеры?

Один день из жизни обычных людей

Сцена 1

Место действия: Спальня Джен и Рона, 6.30 утра. Только что заработало включенное будильником радио. Никто не выключил его и не пошевелился. Одеядло Рона свалось в кучу, а одеядло Джен лежит ровно, доходя ей до самого подбородка.

Джен: [Крупный план ее лица.] Хлопает глазами, глядя на будильник, затем снова закрывает их; ее брови нахмурены, будто она раздражена; она натягивает одеядло еще сильнее.

Голос за кадром: «Он всегда считает, что это я должна выключать будильник, а если я начну жаловаться на то, как тяжело мне просыпаться по утрам, это станет еще одним аргументом в пользу того, что я должна вскакивать с постели как автомат. Я думаю, мне нужно просто покрепче спать...»*

Рон: [Крупный план его лица.] По лицу скользит гримаса.

Голос за кадром: «Она все же должна заставить себя встать и выключить эту чертову штуку. Почему-то это мне всегда приходится здесь все делать». [Камера отъезжает.] Рон, шатаясь, поднимается на ноги, вырубает радио и отправляется в ванную. Теперь он стоит перед зеркалом и осматривает свое лицо, подымая брови и скаля зубы.

Голос за кадром: «А ты красавчик, чертыга. Может, ты и не такой уж подарок для женщин, однако нашлось немало тех, кто смог тебя оценить по достоинству [на его лице появляется преувеличенная распутная улыбка], если можно так выразиться. Хотелось бы, чтобы она тоже побольше ценила меня [кивает головой в сторону спальни]. Но, конечно, я был бы не против, чтобы меня побольше ценили и на работе, только в другом отношении, и не кто иной, как сам “Хончо” [гримаса]. А то ему всегда надо, чтобы было выполнено побольше работы, лучше всего, если еще вчера или даже еще до того, как он отдаст распоряжение. Как будто мы должны уметь читать его мысли, если в его голове вообще есть мысли. Интересно, а Шерон сегодня придет? [Снова улыбается.] Думаю, мне не помешает обратить на нее немножко больше внимания!»

Джен: [Теперь камера показывает ее распластавшейся поперек постели, с легкой улыбкой на лице; глаза все еще закрыты.]

Голос за кадром: «Какое наслаждение эти лишние пять минут в постели! Кажется, эти несколько минут — единственное за весь день время, когда я могу побыть самой собой, поэтому-то я так в них нуждаюсь — здесь мне не надо ничего контролировать! Но ему этого не понять; он думает, я целый день смотрю телевизор или завиваю волосы. Он не ценит тех усилий, которые я вкладываю в воспитание двух детей и в работу внештатным корреспондентом, не говоря уже о заботе о нем. Ладно, сейчас вспомню, что у меня там намечено на сегодня...»

Рон: [Высовывает голову из-за двери в ванной.] «Джен, вставай! Или сегодня опять тот день, когда тебе в постель нужно подать кофе, прежде чем ты сможешь встретиться лицом к лицу с этим миром?»

Джен: «Вообще-то говоря, я думаю, что сегодня именно тот день. Заранее благодарна, милый!»* [произнесено слащавым тоном, с несколько искусственным оттенком сахараина]. [Снова натягивает на себя одеяло.] «Приготовь еще и на девочек, они будут здесь с минуты на минуту» [натягивает одеяло, закрывая им все лицо].

[На заднем плане слышны голоса маленьких девочек и топот ног. Камера переключается на Рона, который разливает кофе на кухне, при этом слышно, как девочки прыгают на мать, а затем взаимные приветствия с добрым утром.]

Рон: [С выражением лица сдавшегося человека.]

Голос за кадром: «Нужно выкинуть из головы эту Шерон. Я люблю своих девочек и ни за что на свете не хочу разрушать семью».

Сцена 2

Место действия: Джен направляется на деловую встречу в офис журнального издательства; она разменивает мелочь в автомате на станции метро, чтобы купить билет. К ее нескрываемой радости, в обмен на долларовую банкноту автомат вываливает целую кучу двадцатипятицентовых монет. Деньги даже высыпаются на пол перед автоматом, их звон привлекает внимание окружающих. В то время как Джен пытается собрать все монеты, к ней подходят другие пассажиры.

Джен: «Я только что уронила свою сумочку.* Вот с чего денек начинается! Извините за шум» [улыбается во весь рот двоим стоящим рядом прохожим]. Джен поспешно покидает место действия.

Сцена 3

Место действия: Рон на работе; сейчас он стоит у входа в складское помещение фирмы рядом с Шерон. Они мило беседуют: все время улыбаются, склоняют головы набок, смотрят друг другу в глаза, демонстрируют непринужденные позы и т. д.

Рон: «Так сколько, ты говоришь, лет твоему сыну, Шерон?»
Шерон: «Семь исполнилось; погоди-ка, у меня тут с собой его фотография [роется в сумочке и достает фотографию]. Он такой милый, но временами такой чувствительный, ну знаешь, иногда весь такой расстроенный домой приходит, после того как ему мальчишки чего-нибудь наговорят. Думаю, ему нелишне было бы стать немного толстокожее, а то он такой ранимый. Только, боже упаси, чтобы он не стал таким, как его отец! Уж у этого была такая толстая «кожа», будто это не кожа, а сталь, и такая же холодная, как снаружи, так и внутри!

Рон: «Должно быть, нелегко быть матерью-одиночкой: все проблемы приходится самой разгребать».

Шерон: «Да уж, но зато, слава богу, мне приходится за одним ребенком ухаживать, вместо того чтобы еще и за мужем».

Рон: «А вот мне приходится за женой ухаживать; кофе в постель ей подавать по утрам и все такое. Знаешь, я феминист» [произнесено с притворной застенчивостью]*.

Шерон: «Хм, я еще ни разу не встречала мужчину, который бы говорил, что он феминист, не прокручивая при этом в голове разные стратегии» [говорит, поглядывая искоса на Рона].

Рон: «Нет, не пойми меня неправильно! Я имею в виду, что я верю в равноправие мужчин и женщин; равная оплата труда и все остальное».

Шерон: «А кто в вашей семье стирает белье?»

Рон: [Немного отодвигается от Шерон.] «Моя жена. Послушай, я не хочу в дискуссии с тобой вступать».
[по его лицу пробегает тень раздражения, но тут же сменяется кающимся видом;* затем лицо Рона про-

ясняется и он меняет тему]. «А что, ты думаешь, Хончо повесит на нас на следующем собрании?»

[Камера переключается на общий план Рона и Шерон, идущих по коридору, спиной к камере; они явно держатся друг от друга на определенной дистанции. Затем камера переключается на крупный план Рона; он стоит один и с недовольным видом выглядывает из окна офиса.]

*Голос Рона
за кадром:*

«Неужели я задул огонек или, наоборот, раздул? Впрочем, она не стоит того, чтобы ее обхаживать.* Я уверен, что ей доставило удовольствие уколоть меня насчет стирки. Ядовитая женщина, однако. Слава богу, у меня есть семья, и я твердо знаю, что мне дороже всего»*.

Сцена 4

Место действия: Собрание руководства рекламного агентства, в котором работают Рон и Шерон; председатель — мистер Льекорт, известный также как Хончо. Тема заседания — оценка эффективности различных стратегий продаж.

Шерон:

[Серьезный вид при обращении к сотрудникам чередуется с улыбками, адресованными Хончо.] «Наши телерекламы духов были рассчитаны на то, чтобы слегка возбудить зрителей, и пока те находятся в состоянии возбуждения, передать им сообщение, что они будут столь же сексуально привлекательны, как и манекенщица, демонстрирующая духи.* Нам кажется, это сработало: по сравнению с периодом до начала воздействия рекламы на целевую категорию потребителей уровень продаж «Побуждения» и «Моей квинтэссенции» возрос более чем в два раза. Маркетинговый опрос позволил составить портрет типичного покупателя; это женщина, работающая вне дома, которая по вечерам обычно смотрит телевизор и считает хождение по магазинам приятным отдыхом». [Она откидывается в кресле и оглядывает комнату с победоносной улыбкой.]

Мистер Льекорт: [Сначала одобрительно смотрит на Шерон, но затем нахмуривает брови, окидывая взглядом лица других менеджеров по рекламе.] «Итак, почему остальные не могут научиться работать так же! Вы должны при-

думать способы, как задеть зрителей за живое: за их пах, за их кошелек, за их внешность, за их статус; за то, за что их ценят окружающие люди. Для человека самое неприятное — чувствовать, что его не ценят, что он ничтожество, плесень на стене, которую можно смыть одним движением тряпки. И почти столь же неприятно ощущение собственной заурядности. А люди не любят признаваться в том что они заурядны. Им все время нужно чувствовать себя особенными, будь то их сексапильность, их мозги или их мускулы. Так хватайтесь за это! Придумывайте рекламу, убеждающую человека в том, что он может преодолеть заурядность. Вот что продается. В конце концов, в этом суть американского образа жизни — отъявленный индивидуалист становится знаменитостью, потому что он *особенный*; вы же знаете, как каждый хочет добиться славы». [Он торжествующе откидывается в кресле с видом, выражающим полную уверенность в своей правоте.]

Сцена 5

Место действия: Джен сидит, ссутулившись перед компьютером, в своем захламленном домашнем кабинете. Она уставилась перед собой пустым взглядом; видно, что точно так же пуст и экран ее монитора.

Голос Джен за кадром:

«Я знаю, у меня есть идеи, просто, похоже, что они сегодня прячутся. Я должна напоминать себе, что мне нужно быть верной своей творческой натуре и не давать себе скатиться до уровня халтуры, хотя было бы неплохо подзаработать денег. На прилавках и так столько всякой дряни, которую строчат разные писаки, потому что это продается или потому что им приходится это делать, чтобы завоевать известность. Убийства, ужасы, крутой секс, насилие над детьми, махинации международной наркомафии, вот что сегодня в моде. Да, чуть не забыла, еще образы Элвиса и как сбросить 10 килограммов, если сесть на шоколадную диету». [Раздается звук телефонного звонка; Джен вздыхает и ждет, пока сработает автоответчик, но тут же резко вскакивает, так что кофе заливает всю клавиатуру, как только она слышит, кто говорит на другом конце провода.]

«Эй, привет, Эдна. У меня тут было неотложное дело, так что я не могла сразу подойти к телефону.* ...Ты там искала материалы по внебрачному сексу и о том, что люди лгут про это дело... Это будет стоить всего 1500 долларов, хмммм... Когда это должно быть сдано? Ну нет, не так скоро. Подожди, дай-ка я загляну в свой календарь.* ...Да, пожалуй, у меня получится, но мне нужна еще неделя на... Видишь ли, у меня тут важный проект, который мне надо закончить.* ...Нет, я лучше не буду тебе объяснять чего он касается, потому что я как раз сейчас веду переговоры по этому щекотливому дельцу.* ...Я рада, что ты понимаешь... Да, я знаю, быть агентом нелегкое дело... О'кей, пришли мне материалы по этой теме...»

[Пару минут спустя Джен звонит Рону на работу.] «Привет, угадай, какие у меня новости! Я получила действительно крутой заказ. Ни за что не догадаешься, какого рода... Для меня это может стать трамплином к славе, потому что я думаю, эта тема точно привлечет внимание и я получу новые контракты... Нет, я вовсе не против писать о таком;* послушай, но это же продается и приносит автору кое-какую известность; это ведь примерно то же самое, чем ты занимаешься — реклама».

Сцена 6

Место действия: Вечер. Рон смотрит телевизор, а Джен подписывает счета. Их дочери, семилетняя Феб и девятилетняя Кэйт, валяются на полу в гостиной, играя в игру, по поводу которой у них разгорается спор.

Кэйт: [Презрительно глядя на младшую сестру.] «Ты уже такая большая, Феб, а всегда плачешь, когда проигрываешь. С тобой неинтересно играть!»

Феб: [С расстроенным видом.] «Ты всегда у меня выигрываешь; я думаю, ты жулишь!»

Кэйт: «А я думаю, ты просто тупая».

Рон: «Кэйт, это уже переходит всякие границы. Я хочу, чтобы ты извинилась перед Феб СЕЙЧАС ЖЕ! А ты, Феб, не относись к играм так серьезно; проигравшие не плачут, они должны терпеть и думать о том, как обхитрить противника в следующий раз.* Итак, Кэйт, мы слушаем твои извинения».

Кэйт: [Отворачиваясь от отца и презрительно глядя на сестру] «Извини».*

- Джен:** [Обращает внимание на выражение лица Кэйт и неискренний тон ее голоса.] «Кэйт, повтори еще раз и на раз этот раз с чувством!»
- Кэйт:** [Быстренько изображая сдавленную улыбочку и немного завышая тон голоса.] «Извини».
- Рон:** «Теперь лучше. Детки, почему бы вам не достать свои краски, а я присоединюсь к вам, когда передача кончится. Кстати, Джен, эта Шерон настроила старичка Льекурта буквально против всех. Боже, как она умеет плести интриги».
- Джен:** «Я думала, она тебе нравится, и считала, что она стала для вашей группы удачным пополнением».
- Рон:** «Это было только первое впечатление. Манипуляторы принимают какие угодно обличья. Вот если бы в моей команде появилась такая, как ты, я бы просто летал на работе!»*
- Джен:** «Правда, Рон, как мило с твоей стороны!»
- [Сцена заканчивается затемнением экрана, и режиссер думает, что ему делать со сценарием. Он убирает его в папку со старыми мыльными операми. «На чем вертится мир! — бормочет он про себя. — Это все настолько предсказуемо».]

Обман и эмоции

Мы включили в этот «предсказуемый сценарий» различные формы лжи, иллюзий и притворства, широко распространенные в североамериканской культуре. Семейные телесериалы действительно отражают всю ту ложь, которой мы себя окружаем, часто совершенно об этом не задумываясь. Мы, очевидно, нуждаемся в иллюзиях, чтобы чувствовать себя хорошо и поддерживать ощущение постоянства своей личности. Мы лжем другим, чтобы утешить их или чтобы не нанести удар по их эмоциональному равновесию, как это часто бывает в случаях так называемой «белой» лжи или чтобы скрыть свои истинные мотивы или проступки, которые только разозлили бы окружающих, а для нас повлекли социальную изоляцию и наказание.

Мы считаем, что в глубинной основе обмана всегда лежат сильные эмоции, поскольку эмоции неизменно предшествуют лжи и даже более тонким формам обмана (таким как иллюзии по поводу самих себя и близких отношений). Мы *чувствуем* стыд, когда падает наша самооценка, поскольку целостность

иллюзий в отношении самих себя оказывается нарушенной и сквозь эти бреши на поверхность выходит наша заурядность и наши неудачи. Мы *чувствуем* страх, когда обнаруживаются наши проступки. Мы *чувствуем* угрозу того, что другие люди начнут воздействовать на нас или управлять нами, поэтому мы искажаем действительность в глазах окружающих, чтобы скрыть нашу собственную уязвимость и нарушить благополучие соперника. Мы *чувствуем* зависть или алчность и хотим обладать тем, чем обладает наш конкурент, будь то более высокий заработок или внимание противоположного пола.

Точно так же мы чувствуем заботу и желание защитить других, когда осознаем угрозу, способную нанести ущерб благополучию наших близких, поэтому мы скрываем от своих детей неприглядную действительность, скрывающуюся за процедурой развода. Мы *чувствуем* озабоченность и тем самым заглушаем наше разочарование от неудачно, но с наилучшими намерениями выбранного женой подарка, мы озабочены и когда притворяемся, что с радостью готовы в очередной раз сопровождать стареющего отца в местный клуб любителей лото. Мы *чувствуем* сострадание к несчастным, даже если при этом ужасаемся при виде их бедствий, как это бывает, когда мы сталкиваемся с инвалидами и пытаемся скрыть отвращение, вызванное их увечьями. Такого рода чувства, столь сильные, что они не поддаются контролю, и попытки их скрыть, характерны для любой человеческой культуры.

Итак, мы испытываем побуждения к обману с обеих сторон: с одной — источником лжи и обмана становятся наши эгоистические эмоции, а с другой — эмоции, заставляющие нас оказывать помощь и заботиться о других. И испытывать столь противоположные чувства способен один и тот же человек!

Классификация типов лжи

Пытаясь построить классификацию типов лжи, мы можем положить в ее основу системы, соответствующие различным формам этого феномена. Мы лжем по поводу наших чувств, по поводу произошедших с нами событий и по поводу того, что мы собираемся делать. Тем или иным образом ложь и обман могут проявляться в каждом нашем действии, мысли и чувстве. Истина и ложь присутствуют в нашей жизни, подобно многим дру-

гим диаметрально противоположным качествам: твердому и мягкому, громкому и тихому, сухому и мокрому. Нас окружают полярности, но при этом один из членов пары проясняет смысл и значение противоположного. То же в равной степени относится к истине и лжи. Если мы на минуту задумаемся, нам станет ясно, что понятие истины или истинного предполагает существование лжи и ложного. У нас просто не было бы никаких оснований подозревать, что вещи могут быть на самом деле иными, чем они представляются на поверхности, если бы наш разум не был сконструирован таким образом, что допускает ложность опыта, касающегося других, самих себя и окружающего мира. На каком-то очень глубинном уровне сам человеческий опыт приводит людей к убеждению, что обман существует и является частью мира. В основе поисков истины, осуществляемых в акте познания, поисков красоты и даже наших религиозных исканий, вероятно, лежит насущная потребность докопаться до сути или глубинной природы реальности. Отчасти все наши эстетические, моральные, религиозные и интеллектуальные устремления направлены на то, чтобы счистить налет обмана и иллюзий и приблизиться к истине как к состоянию блаженной гармонии с миром.

Мы можем утверждать, что обман, ложь, притворство и сокрытие своего истинного я существуют как часть социального мира, в котором мы живем. В силу этого факта новорожденному, вступившему в этот мир, ничего не остается, как испытывать его влияние. Ребенок быстро узнает о существовании обмана, усваивает его правила и становится активным участником этого процесса. Дети, как и взрослые, погружены в межличностные отношения и взаимоотношения с миром, и одной из характерных черт, присущих всем этим отношениям, является обман. Таким образом, в сущности, мы утверждаем, что ложь, обман и притворство представляют собой не более чем «естественную» составляющую нашего окружения. Нашей задачей является не выяснение того, должен или не должен существовать на свете обман, а понять его природу и функции в нашем внутреннем мире и межличностных отношениях.

Ученые часто проводят разграничения между различными видами обмана; например, обмана с целью защитить себя от наказания или обмана с целью пощадить чувства других. При этом проявления обмана с целью пощадить чувства других мо-

гут принимать любые формы, начиная от заявления неверного любовника, что если измена будет раскрыта, это принесет страдания его девушке, до уверений маленькой девочки, будто ей нравится связанный бабушкой свитер, хотя на самом деле это совсем не так. И хотя мы действительно можем поверить тому, что когда девочка обманывает свою страдающую артритом бабушку, это вызвано желанием пощадить чувство другого человека, но испытываем определенные сомнения по этому поводу в случае неверного любовника. Является ли его обман попыткой избежать наказания или гнева подруги, или же он действительно вызван желанием пощадить ее чувства? Лежит ли в основе его обмана осознание того, что он может принести боль своей девушке, или же самообман, то есть бессознательный мотив избежать наказания и боли?

Хотя может быть предложено множество других классификаций типов обмана, мы остановились на следующем разграничении, в основу которого положены такие характеристики, как степень осознания обманщиком своих действий и то, кто является жертвой совершаемого обмана. Таким образом, для обсуждения темы лжи и обмана в повседневной жизни мы решили разграничить три типа обмана:

- 1) обычный обман по отношению к другим людям, совершаемый осознанно;
- 2) обман по отношению к другим людям, требующий некоторой доли самообмана;
- 3) самообман, совершаемый даже в отсутствие других людей, то есть из потребности в иллюзиях.

Очевидно, что помимо предлагаемой нами можно построить множество других классификаций самообмана. Обратите внимание, что в данной классификации мы различаем обман, совершаемый *по отношению* к другим, и обман *по отношению* к самому себе, а также осознанный и неосознанный обман. Эти два измерения и порождают классификацию, рассматриваемую нами далее. Она будет полезна для понимания дальнейшего содержания этой книги.

Обман, совершаемый осознанно

Примеров обмана, совершаемого по отношению к другим людям, можно привести множество. Дети говорят, что выполнили свои домашние обязанности, хотя это и не так, чтобы избежать

родительского гнева и наказания. Студенты лгут преподавателям, что не успели выполнить задание из-за болезни друга. Живущие вместе люди часто говорят друг другу вещи, которые, как им обоим хорошо известно, не соответствуют действительности.

В большинстве этих примеров содержится обман, направленный на избежание гнева или наказания со стороны других за то, что мы не сделали того, что должны были сделать (либо, напротив, сделали то, чего не должны были делать). Обманщик знает, что от него требуется, и пытается скрыть тот факт, что он не оправдал ожиданий другого человека. Обманщик также знает, что собирается сделать другой; таким образом, обман конкретно направлен на то, чтобы ввести другого человека в заблуждение или скрыть от него свои действия. Именно этот тип обмана чаще всего становится объектом социального осуждения. Фразы типа: «Ты должен набраться смелости и понести полагающееся тебе наказание, если не сделал того, что был должен, или сделал то, чего не должен был делать», — отражают хорошо знакомые всем нам чувства по поводу такого рода обмана.

Обман обижает нас двояко: во-первых, самой причиной обмана, а именно неспособностью человека поступать (или не поступать) таким образом, чтобы не нарушать данных им обещаний, выполнять свои обязанности или оправдывать ожидания окружающих. Проступок может носить как моральный характер, так и просто заключаться в невыполнении своих обязательств. Во-вторых, обман отражает состояние межличностных отношений. Эта тема находит отражение во фразе: «Ты мне солгал». Мы понимаем, что в этом случае предметом осуждения является не столько проступок, связанный с действиями, мыслями или желаниями обманщика, сколько межличностный проступок, связанный с ложью другому человеку. Считается, что люди, состоящие в значимых отношениях — друзья, родители и дети, супруги, сексуальные партнеры, — не должны лгать друг другу; ложь разрушает ткань отношений и подрывает взаимное доверие. Примеры такого рода обмана обычно приводятся в качестве иллюстрации деструктивной природы лжи, поскольку он отражает факт разрушения межличностных отношений (см., в частности: Bok, 1978). И хотя такой обман совершается повсеместно и может глубоко вне-

даться в ткань нашей психической жизни, нам вполне понятно, почему нас так расстраивают ложь и обман со стороны близкого человека. В этих формах обмана нас больше всего волнует утрата межличностного доверия, ассоциирующаяся с ложью.

Хотя мы отнюдь не симпатизируем подобному обману, он вполне понятен. Следует учесть, что избегание вреда и наказания, даже за свои собственные прегрешения, имеет адаптивную ценность. Если принять во внимание этот факт, ложь можно рассматривать как естественное следствие ведущего к ней проступка. Адаптивная ценность лжи может быть продемонстрирована на следующем примере. Если бы вы жили в обществе, в котором считается, что наказанием за воровство должно быть отрубание руки, вы бы ни за что не признались в воровстве, особенно если этого никто не видел. Вы, по всей вероятности, солгали бы, чтобы избежать столь страшного наказания. Таким образом, в определенном смысле ложь является адаптивной формой поведения. По этой причине важно различать сам акт лжи и ведущий ко лжи проступок. Хотя воровство является бесчестным и, возможно, не адаптивным актом, ложь о своей непричастности к воровству является адаптивной, если она помогает избежать наказания.

Различение проступка, ведущего ко лжи, и самой лжи часто не проводится в ситуациях, включающих только двух людей. Родители нередко бывают расстроены, когда их дети лгут. Отчасти это вызвано тем, что они сосредоточивают свое внимание на акте лжи, отражающем факт нарушения межличностных ожиданий, а не на самом проступке. Иногда можно услышать, как родители говорят: «Но ведь она мне солгала». При этом не имеет значения, что ложь могла являться адаптивной реакцией, которую использовал ребенок, или то, что ребенок нормален. Сосредоточиваясь на межличностных отношениях, которые ставятся под угрозу, мы часто упускаем из виду сам проступок, являющийся причиной лжи.

Маленькая Сюзи, укравшая у своей подруги Джелли куклу и солгавшая, что не делала этого, совершает два проступка — воровство и ложь своей матери. Представляется естественным сосредоточить свое внимание на проступке — воровстве, потому что если бы не было проступка, не было бы и лжи. Сюзи

следует отучить от воровства. Однако об этом часто забывается в порыве гнева, вызванного ложью. Рон лжет Джен по поводу своего романа. Хотя мы считаем его неверность и ложь постыдными, мы легко можем его понять. Мы лжем, чтобы защитить себя. Наше чувство морального долга требует, чтобы мы не лгали; однако среди нас найдется не слишком много святых.

Обман других людей, требующий самообмана

Мы можем обманывать других, не осознавая этого. Такого рода обман может включать обман других по поводу самих себя, обман других по поводу их самих, обман других по поводу третьих лиц, и все это мы можем делать неосознанно. Важной особенностью такого рода обмана является отсутствие осознания обмана, что заставляет нас поставить тревожный вопрос. Как возможен неосознанный обман? Для того чтобы совершить обман, обманщик должен знать, что является истинным, но действовать так, будто оно ложно. Кажется, что неосознанный обман невозможен по определению. Перевод вопроса об осознанном, в противовес неосознанному обману, в термины сознательной части психики, в противовес бессознательной, позволяет разрешить эту проблему. Со времен Фрейда мы признаем факт существования этих двух форм сознания, обе из которых присутствуют в нашей психике, и это позволит проанализировать те типы обмана, которых мы не осознаем.

Неосознанный обман может иметь место на различных уровнях. Наиболее крайним проявлением бессознательной части психики являются диссоциативные расстройства личности (феномен множественной личности). Люди, страдающие такими расстройствами, могут обманывать как себя, так и других, и этот обман порой продолжается на протяжении всей жизни. На более обычном повседневном уровне мы можем обманывать других и просто не осознавать своего обмана. Например, сделать другому человеку комплимент, касающийся его внешности или того, что он только что сказал, не соответствующий нашим истинным чувствам, однако не осознавать этого. Или рассмотрим пример мужа, который обманывает жену по поводу своей внебрачной связи, делая это, поскольку он чувствует, что признание ранит ее. В каком-то смысле он знает, что обманыва-

ет свою жену, но в то же время он обманывает и себя, считая причиной обмана заботу о ее благополучии, хотя на самом деле заботится о своем. Психологическая война между сознательной и бессознательной частью психики находит свое отражение в проводимых нами разграничениях. Возможны самые различные формы этого обмана второго типа, аналогичные тем, которые имеют место в случае осознаваемого обмана. Главное отличие данного типа обмана от первого состоит в следующем: индивидуум не признает и не осознает, что он намеренно обманывает другого человека.

Самообман

Понятие самообмана ставит перед нами тот же трудный вопрос, что и неосознанный обман других. Мы не можем отделаться от вопроса: «Как это возможно, что наше «я» обманывает само себя». Ответ, как мы уже видели, кроется в постулировании различных аспектов или характеристик нашего «я». Троичное деление психики, предложенное Фрейдом, при котором различные аспекты «я» могут находиться в конфликте, позволяет нам рассмотреть феномен самообмана. Предмет самообмана лежит на границе, разделяющей различные части психики, так что одни его характеристики осознаются нами, тогда как другие — нет. Процесс самообмана, аналогично другим психическим процессам, таким как отрицание, подавление или формирование реакции и многим другим, основан на той же самой особенности. Если мы не готовы постулировать, что один аспект нашего «я» может отрицать или подавлять информацию, относящуюся к другому, то будем не в состоянии принять концепцию самообмана.

Мы можем обманывать себя по самым различным причинам, но одной из наиболее важных является попытка избежать чувства стыда или снижения нашей самооценки. Рассмотрим, например, случай молодого человека, который звонит женщине с целью пригласить ее на свидание, но та говорит ему, что у нее заняты все выходные на ближайшие три недели. Получив такой ответ, он оказывается перед выбором, как ему это интерпретировать. Он может решить, что женщина просто не хочет идти с ним

он сам больше не хочет приглашать ее на свидание. Это избавляет от психологической боли, стыда и унижения. Представляется очевидным, что основная причина самообмана связана с избеганием негативных эмоций в отношении самого себя.

Психологические преимущества такой позиции очевидны. В некоторых ситуациях не имеет никакого смысла позволять собственной самооценке упасть, «будучи честным с самим собой». В этих ситуациях урон, наносимый чувством стыда, унижения, или смущения, может оказаться более значительным, чем психологическое преимущество отказа обманывать себя. Например, если вы пошли в ресторан и случайно нарушили какое-либо правило этикета, но при этом узнали, как следует вести себя в будущем, будет психологически выгодно несколько преуменьшить значение совершенной ошибки, особенно после того как вы уже извлекли урок из этой ситуации, и дальнейшее размышление о своей оплошности лишь усугубит ваше чувство унижения.

С другой стороны, самообман может очень дорого обойтись человеку именно по той причине, что мешает извлечь урок, получаемый в результате исправления своей ошибки. Допустим, осматривая свое тело, вы обнаружили бугорок, и решили, что он всегда у вас был. Поведя себя таким образом, вы, скорее всего, не предпримете никаких дальнейших действий. Однако если появление бугорка является признаком начинающегося рака груди, такой самообман может привести к серьезным последствиям и даже к смерти.

У нас есть причины полагать, что самообман может пойти как на пользу, так и во вред, и только тщательный анализ обстоятельств самообмана может прояснить этот вопрос. Однако не вызывает никаких сомнений то, что самообман — порождение иллюзий, «взгляд на мир сквозь розовые очки» — имеет свои преимущества. В силу этого факта мы не можем легко согласиться с представлением о том, что любые формы самообмана, а также аналогичные ему психические феномены, такие как отрицание или забывание, обязательно дезадаптивны.

Моральные аспекты обмана

Слово «ложь», особенно в Америке, содержит в себе очень сильные негативные коннотации. Если вы назовете кого-либо лжецом, вы нанесете ему тяжкое оскорбление. Учитывая тот факт,

что столь многие люди и в столь многочисленных ситуациях оказываются склонны ко лжи, кажется довольно странным, что это слово так оскорбительно. Независимо от того, является ли отвращение ко лжи общечеловеческим свойством, а мы полагаем, что является, в Соединенных Штатах ложь рассматривается как крайне негативный акт. Чтобы более ясно представить себе отношение американцев ко лжи, вспомним легенду об отце-основателе, генерале-освободителе и первом президенте США Джордже Вашингтоне. Эту историю проходят во всех американских школах, поскольку она касается единственного широко известного факта из раннего детства Джорджа Вашингтона: он никогда не лгал. Как гласит история, будучи еще мальчиком, Джордж однажды взял топор и срубил вишневое дерево. Когда отец спросил его, кто это сделал, Джордж сказал примерно следующее: «Я не могу солгать, это я срубил дерево». Поскольку каждому ребенку говорится, что он может стать президентом, правдивость Вашингтона запечатлевается в его памяти как необходимое условие для достижения этой цели. Это история из раннего детства Джорджа Вашингтона в каком-то смысле является отражением озабоченности американцев вопросом лжи и ассоциирующимися с ложью негативными коннотациями. Поэтому, стараясь избегать слова «ложь», мы часто будем заменять его такими терминами, как «обман», «притворство» или «сокрытие».

Предметом данной книги не являются моральные вопросы, связанные с ложью и обманом. Можно легко доказать, что ложь является безнравственным поступком, и многие люди действительно верят, что это так. Тот факт, что обман может относиться к различным типам и иметь различные степени, многими людьми рассматривается как не имеющий отношения к вопросам морали; ложь, даже совершаемая из желания пощадить чувства другого человека, все равно остается ложью. Для других же ложь, преследующая цель пощадить чувства другого, представляет собой даже более высокую форму морального поведения, чем простое следование предписанию всегда говорить правду. Разрешение этих разногласий выходит за рамки настоящей книги. Нашей задачей является лишь разграничение различных типов лжи, форм поведения, ассоциирующихся с каждым из типов, их последствий, а также обстоятельств, в которых они имеют место.

Поскольку до сих пор не проводилось тщательных исследований, касающихся изменений в общественном сознании в отношении лжи и обмана, нам придется полагаться на более неформальные наблюдения, чтобы определить, происходили ли в нашем отношении ко лжи исторические либо культурные изменения. Если обратить внимание на сферу этикета, становится ясно одно из важных преимуществ «правильного поведения»: оно позволяет нам действовать независимо от того, что мы думаем и чувствуем. Так, например, будучи приглашенным к кому-либо в гости на обед, принято благодарить хозяев за восхитительно приготовленные блюда, хотя они могли и не показаться вкусными. Предписываемые и предопределенные формы поведения позволяют нам вести себя не так, как мы думаем и чувствуем; следовательно, этикет как таковой может рассматриваться в качестве формы обмана.

Значение, придаваемое соответствию поведения общепринятым нормам, независимо от того, как бы мы хотели себя вести, имеет в Америке давние традиции; кодексы правил поведения были завезены к нам из Старого Света. Однако нас интересует сегодняшнее состояние этикета. 60-е годы XX века были отмечены огромным вниманием к вопросам свободы и уважения личности, а также представлением о том, что этикет следует отбросить, поскольку он часто служит оправданием для неискреннего поведения. Моральный дух того времени требовал, чтобы мы не обманывали друг друга даже с целью пощадить чувства окружающих. Вследствие такого отношения в те годы мало кто читал или писал книги об этикете, и призы-вы вести себя надлежащим образом, невзирая на то, что мы думаем и чувствуем на самом деле, осуждались. Считалось, что если человек верен себе и своим убеждениям и чувствам, каковы бы они ни были, они заслуживают того, чтобы быть выраженными, а с последствиями такого поведения люди, на которых оно оказывает какое-либо воздействие, должны мириться. (Следует отметить, что в настоящее время данная концепция отчасти утратила свою моральную и психологическую почву.) Впоследствии важность следования этикету снова приобрела популярность, о чем свидетельствует возросший спрос на книги по данной теме. Из этого мы можем сделать вывод, что культурные ценности, к которым относится этикет, являются показателем того, что степень неприязни американцев ко лжи, как