

## Ложь во благо вида

Обманывать умеют не только люди, но остается неясным, способствует ли это умение эволюции.

Анонимный опрос, проведённый ко Всемирному дню книги, показал, что две трети участников врут о том, какие книги читали. Список книг возглавляет «1984» Джорджа Оруэлла, за которым следуют «Война и Мир» Льва Толстого, «Улисс» Джеймса Джойса, Библия, научно-популярные книги «Краткая история времени» Стивена Хокинга и «Эгоистичный ген» Ричарда Докинза, а также бестселлер Барака Обамы «Мечты моего отца». Казалось бы, в чём смысл такого вранья? По мнению директора Национального фонда грамотности Великобритании (National Literacy Trust) Джонатана Дугласа (Jonathan Douglas), главная причина заключается в том, что представляя в глазах окружающих более начитанным, чем есть на самом деле, человек покажется более сексуально привлекательным. А может быть, человек просто боится, что потенциальный партнёр поднимет на смех необразованного невежу!

Мы оставим в стороне философские рассуждения о том, что есть истина. На некоторое время мы забудем и о том, как нас дурачат органы чувств, когда передают в мозг искажённую информацию о действительности, заставляя слышать, видеть и ощущать то, чего нет. Или подводит память, выдавая ложные или «отредактированные» воспоминания. А также забудем о «врущих» приборах, неправильно указывающих измеряемую величину. Когда человек лжет, он осознанно говорит неправду. И любое воспитание содержит в себе задачу, как научить ребенка в одних ситуациях не говорить правду самим («А мама в туалете» или «Деньги у нас вон в том шкафчике»), а в других распознавать ложь, сказанную другими («Девочка, иди сюда, дядя тебе даст конфетку!»). Дальше на протяжении всей своей жизни человеку придется лавировать между опасностями оказаться невежей или прослыть лжецом. Найти правильный путь между лицемерием и простотой, которая хуже воровства, — это подлинное искусство. Впрочем, и его можно попытаться проверить алгеброй.

### Врать или не врать — вот в чём вопрос

Ложь — важнейший механизм регуляции отношений между людьми, а тот, кто этим механизмом не владеет или отвергает его, рано или поздно рискует оказаться изгоем. С ранних лет дети приобретают навыки вранья. До недавнего времени считалось, что они начинают обманывать окружающих примерно в возрасте четырёх лет. Но британские психологи из университета Портсмута (University of Portsmouth) полагают, что мозг человека уже в шесть месяцев достаточно развит, для того чтобы дети были способны обманывать окружающих. «Самая примитивная форма лжи — фальшивый плач», — отмечает профессор Васудеви Редди (Vasudevi Reddy).

По словам Редди, учёные выявили семь типов лжи, которую применяют дети в возрасте от полугода до трёх лет. Психологи предполагают, что эти примитивные формы обмана мозг ребенка использует для познания мира и понимания того, как работают механизмы воздействия на окружающих. Одновременно ребёнок учится не врать слишком много, потому что в этом случае эффект его лжи нивелируется.

В период освоения высоких модусов лжи — такта, деликатности, вежливости — изменяется и родительская тактика воспитания. И теперь на смену первоначальной дидактической формуле «нельзя говорить ложь» приходит формула «нельзя говорить то, чего нельзя говорить». Настоящая культурность предлагает владение всем спектром модусов лжи.

Взрослый человек, не способный лгать или распознавать ложь других, смешон. Вот, к примеру, с изрядной иронией отнеслась пресса к мэру крошечного американского городка Маунт-Стерлинг штата Айова Джо Хэмлету (Jo Hamlet), пытавшемуся издать указ, согласно которому ни один житель Маунт-Стерлига не имеет права лгать. По мнению мэра, искажение правды стало нормой для людей и неотъемлемой частью культурной жизни. В Маунт-Стерлинге даже проводятся конкурсы вранья, победа на которых достаётся тому, кто сможет рассказать самую убедительно звучащую ложь.

Случай с Хэмлетом более или менее понятен. Ему довелось стать мэром города, где почти все жители

занимаются охотой или рыбной ловлей. Рассказы о восьмикилограммовых диких утках или пятикилограммовых окунях сильно его допекли. Да и в качестве наказания для хвастунов предлагались меры скорее семейные: например, помыть рот с мылом. Другое дело, что часто ложь оказывается никак не мотивированной и лишённой логики.

В ходе исследования, проведенного психологами Массачусетского университета (University of Massachusetts) под руководством Роберта Фельдмана (Robert S. Feldman), обнаружилось, что беспричинная ложь — это норма, а не отклонение от нее. 60% добровольцев, принявших участие в эксперименте, в ходе десятиминутной беседы солгали как минимум один раз, причем почти все из них — больше чем единожды. В выводах, опубликованных на страницах журнала по фундаментальной и прикладной социопсихологии («Journal of Basic and Applied Social Psychology»), учёные подчеркивают:

*Люди постоянно лгут без особой на то необходимости. Результаты исследования нас просто поразили — мы даже не предполагали, что ложь стала неотъемлемой и естественной частью повседневной жизни.*

### **Зачем люди врут?**

Социолог Белла де Пауло (Bella M. DePaulo) и её коллеги изучали феномен лжи в естественной обстановке. Участники их исследования вели дневник в течение недели, где фиксировали все свои социальные взаимодействия и случаи лжи. В среднем из всех людей, с кем они взаимодействовали на протяжении недели, они лгали в 34% случаев. Реже они лгали людям, с кем чувствовали эмоциональную близость. Супругам лгали лишь в каждом десятом случае взаимодействия.

Однако участники исследования довольно часто лгали своим интимным партнёрам, не являющимся их супругами. Одно из возможных объяснений, предложенных исследователями, состоит в том, что они не были уверены, что их «истинное я» достойно любви, поэтому стремились выглядеть лучше и преподносили себя такими, какими они хотели бы быть. Довольно часто люди лгали и своим матерям, стараясь уберечь их от личных переживаний или разочарований.

Если попытаться разобраться в причинах, которые толкают людей на обман, можно выделить несколько основных. Первая — для того, чтобы произвести на окружающих положительное впечатление или защитить себя от неодобрения. Вероятно, сюда можно отнести пример с непрочитанными книгами. Вторая — лгут, чтобы получить преимущество. Так, при собеседовании с предполагаемым работодателем кандидат может изо всех сил стараться преувеличивать свои способности и опыт работы, лишь бы получить должность. Третья причина состоит в том, чтобы избежать наказания. Всё это примеры самоориентированной лжи, но есть также ложь, ориентированная на других — например, сообщение лжи ради того, чтобы представить своих друзей и близких в более выгодном свете. Или случай, когда врач скрывает от безнадежно больного пациента истинное положение дел.

Ещё одна важная причина — сохранение социальных отношений. Общение между людьми стало бы неоправданно жестоким, если бы люди говорили друг другу исключительно правду. Неискренние, но лестные замечания, умение промолчать в нужный момент могут способствовать развитию взаимоотношений. Социальная ложь служит как собственным интересам, так и интересам других.

### **Природа лжи и ложь в природе**

Можно выделить две основные формы лжи: умолчание и искажение. При умолчании лжец лишь скрывает в процессе коммуникации, что ему известно. При искажении же — выдаёт ложную информацию за истинную. Очевидно, если у человека есть выбор, он предпочитает умолчание — оно менее предосудительно и менее хлопотно.

Но есть и более изощренные разновидности. Например, можно говорить правду таким образом, чтобы в неё невозможно было поверить. Именно так поступает женщина, которая на вопрос мужа «С кем это ты говорила по телефону?» откровенно отвечает: «С любовником. Никак не можем решить, где нам лучше с ним завтра встретиться». Правда, которая преподносится таким образом, чтобы казалось, что это ложь, — тоже по сути обман.

В процессе ложной коммуникации один человек заставляет другого человека поверить в то, во что не верит сам, получая от этого определенную пользу. Но если выкинуть из этого описания слово «человек», то окажется, что примеры «ложной коммуникации» нередки и в мире животных, и в мире растений.

Например, известный психолог Чарлз Бонд (Charles F. Bond Jr.) в соавторстве с Майклом Робинсоном (Michael

Robinson), описывая 20 лет назад эволюцию лжи в природе, приводит пример орхидеи (*Ophrys speculum*), которая привлекают самцов ос, создавая ему иллюзию сексуального контакта с самкой. Цветок распространяет запах, имитирующий половые феромоны насекомых. В центре орхидеи самец обнаруживает толстые длинные волоски, напоминающие пух, растущий на брюхе самки. Он уверен, что нашёл сексуального партнёра, происходит псевдосовокупление, после чего «обманутое» насекомое перелетает к другому цветку, и обеспечивает тем самым перекрёстное опыление.

Вопрос о том, существует ли в природе ложь, до и помимо человека, так или иначе занимает биологов уже несколько столетий. Для этого понятие лжи надо как-то распространить за пределы осознанного поведения. Иногда как бессознательную разновидность хитрости, то есть модус лжи, рассматривают мимикрию — один из типов покровительственной окраски и формы, помогающий слабым защищаться, а сильным прикидываться невидимыми и удачно охотиться.

Ричард Бирн (Richard Byrne) и Надя Корп (Nadia Corp), психологи из шотландского Университета святого Андрея (St Andrews University), изучали примеры получения «личной выгоды» в коллективах приматов. В частности, они обнаружили корреляцию частоты актов «вранья» и среднего объёма коры головного мозга. Среди тех, кто наиболее часто обманывает своих сородичей, оказались макаки и крупные обезьяны — гориллы, шимпанзе, бонобосы и орангутаны. Но именно у этих животных наиболее развитая социальная жизнь. Получается, что ложь — едва ли не обязательный её фактор.

Далеко не все соглашались с таким выводом. Например, известный британский биолог и генетик Мэйнард Смит (J. Maynard Smith, 1920–2004) выполнил в соавторстве с американским социобиологом Робертом Триверсом (Robert L. Trivers) исследование, результаты которого указывают, что устойчивая «стратегия обмана» в природе невозможна, и следует говорить, скорее, о волнах фальсификации, набегающих на поведение того или иного вида или популяции, вызывая цепь разрушений.

Смит рассуждает следующим образом. В тех популяциях, где самцы конкурируют за обладание самкой, всегда имеется определенное соотношение «ястребов» и «голубей». Первые с готовностью вступают в сражение за самку, вторые — тоже могут ради нее подраться, но только после длительного «выяснения отношений». «Ястреб» получает доступ к самке гарантированно, — если, конечно, не столкнется с другим «ястребом», — и быстро. Но популяция, состоящая из одних «ястребов», окажется неустойчивой, потому что они быстро истребят друг друга.

Осторожность «голубей» — не менее важное эволюционное преимущество. Стабильность популяции обеспечивается тем, что «голуби» никогда не вступают в схватку с «ястребами». Но вот в популяции появляется новый тип — «задира», который сколько может прикидывается «ястребом», но не вступает в схватку даже с «голубем». Сначала ген «задиристости» получает огромные преимущества — при отсутствии конкурентов «задира» быстро добивается самки и даже при встрече с «ястребом» может испугать его своим воинственным видом, — и начинает стремительно распространяться в популяции. «Задир» становится больше, чем «ястребов» и «голубей».

Но такая популяция тем более оказывается неустойчивой. Встреча двух «задир» ни к чему не приведет именно потому, что их угрозы пусты, и оба это знают. Вся популяция теряет жизнеспособность и будет численно сокращаться до тех пор, пока горе-ген «задиристости» не исчезает путём естественного отбора.

Эта упрощённая теоретическая модель демонстрирует типичные последствия фальсификации в природе, «когда попадание одного лишь кванта лжи в восходящую струю жизни производит опустошение, сравнимое с катаклизмами от извержения вулкана и наводнений», — пишет российский философ и публицист Александр Куприянович Секацкий в книге «Онтология лжи».

По его мнению,

*Человек — первый и единственный пока субъект, сумевший обжить, обуздать квазипространство лжи и сделать его измерения измерениями собственного сознания. Родовые признаки „сапиентного“ типа — способность генерировать ложь и неразрушаемую ложь.*

Послушать современных социопсихологов, эволюционных биологов и философов, так человек не просто безнадежно запутался в паутине многоликой многофункциональной лжи, так она ему ещё и крайне выгодна. Если вам кажется, что это не так, попробуйте провести простейший эксперимент — проживите ни разу и никому не солгав даже по мелочи хотя бы один день. А ведь если избыток лжи снижает адаптивную способность популяции, то законы эволюции заставят людей рано или поздно именно так и жить.

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

*Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:*

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

[newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

Автор текста: **Элла  
Бикмурзина.**

#### НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24\\_link\\_bot](#)

Эл.почта: [newsbabr@gmail.com](mailto:newsbabr@gmail.com)

#### ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: [bratska.net.net@gmail.com](mailto:bratska.net.net@gmail.com)

#### КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [bur.babr@gmail.com](mailto:bur.babr@gmail.com)

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [irkbabr24@gmail.com](mailto:irkbabr24@gmail.com)

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [krasyar.babr@gmail.com](mailto:krasyar.babr@gmail.com)

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [nsk.babr@gmail.com](mailto:nsk.babr@gmail.com)

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24\\_link\\_bot](#)

эл.почта: [tomsk.babr@gmail.com](mailto:tomsk.babr@gmail.com)

[Прислать свою новость](#)

#### ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot\\_bot](#)

эл.почта: [equatoria@gmail.com](mailto:equatoria@gmail.com)

#### СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: [babrmarket@gmail.com](mailto:babrmarket@gmail.com)

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)