

УДК 159.9

*А.А. Вихман***СВЯЗЬ ПРИЕМЛЕМОСТИ СПОСОБОВ ВВЕДЕНИЯ В ЗАБЛУЖДЕНИЕ С ЛИЧНОСТНЫМИ ЧЕРТАМИ И СТРАТЕГИЯМИ СОЦИАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ**

В статье представлены результаты эмпирического исследования связи личностных черт, стратегий социального поведения и приемлемости манипулирования информацией на выборке студентов юношеского возраста ($n=195$). С опорой на теорию коммуникативных импликаций П. Грайса и теорию манипулирования информацией С. МакКорнака создан кейс-тест с учебными и межличностными ситуациями общения, направленный на изучение выбора допустимости информационной манипуляции. С помощью корреляционного анализа выявлено, что приемлемость всех четырех форм манипулирования информацией (ложь, обман, неуместность и неясность) наиболее тесно связана с дефицитами добросовестности (недостаток продуктивности, организованности и ответственности) и доброжелательности (недостаток доверия и сочувствия). Наблюдаются уникальные для разных способов информационной манипуляции связи с отдельными личностными аспектами. Установлено, что информационная манипуляция связана с деструктивными социальными стратегиями поведения, особенно в интересующей сфере в сочетании с тенденцией к обесцениванию собеседника.

Ключевые слова: введение в заблуждение, манипуляция информацией, лживость, ложь, обман, личностные черты, стратегии поведения, индивидуальные различия.

DOI: 10.35634/2412-9550-2021-31-3-294-301

Введение

Ложь – одно из наиболее широко распространенных и изученных социальных явлений нашего времени. Вслед за признанным авторитетом в области психологии лжи Беллой ДеПауло сам феномен лжи можно определить как преднамеренную попытку ввести в заблуждение [11]. В данном определении подчеркивается, что ложь – это прежде всего процесс введения в заблуждение. Человеческий язык многогранен, и поэтому способов введения в заблуждение можно обозначить много, но все они являются, по сути, разными способами манипулирования информацией.

О том, что человек осознанно или нет стремится управлять впечатлением о себе, используя возможности манипулирования языком, писали выдающиеся социологи и философы Э. Гоффман, П. Рикер и Ж.-П. Сартр. По выражению Поля Рикера, человеческому языку свойственно стремление к тайне и загадке. Невозможно точно в языке, во внешней коммуникации, передать то понимание, которое сформировалось в процессе внутреннего диалога. Если можно так сказать, язык сам по себе склонен к искажению и утаиванию, а абсолютно точная герменевтика текста невозможна [6]. Ж.-П. Сартр, в свою очередь, писал о том, что каждый человек живет в самообмане, скрывая и утаивая от самого себя важную информацию, потому что невозможно постоянно быть открытым к тревожной истине [7]. Э. Гоффман писал об обмане как о феномене контроля за информацией, который является важным и необходимым в нашей повседневной жизни для управления впечатлением о себе [4].

В научной психологической литературе взгляд на ложь как на манипулирование информацией наиболее полно раскрыт в теории манипулирования информацией (ИМТ), предложенной американским психологом С. МакКорнаком в начале 90-х годов двадцатого века [23; 24]. Данная теория предлагает системно-типологический подход к разным феноменам введения в заблуждение, интегрируя в себе теорию разговорной импликации Пола Грайса [15] и различные исследования обмана как формы сознательного контроля за информацией [9; 13; 32]. Среди таких исследований можно выделить работы Р. Тернера, который, анализируя реальные диалоги, выявил разные формы и типы контроля за информацией, которые позволяют управлять межличностным контактом, не прибегая к прямой лжи: полуправда (Half-Truths), преувеличение (Exaggerations), отклоняющая от темы разговора информация (Diversionary Responses) и секреты (Secrets) [32]. Значительно позже Ж. Бавелас с коллегами рассмотрели «истинность–ложность» и «ясность–двусмысленность» как две системы координат для анализа сообщений, в рамках которых может создаваться вводящее в заблуждение сообщение. Таким образом, было доказано, что манипулирование двусмысленностью текста, как и прямая ложь,

является способом введения в заблуждение и что при наличии выбора люди стараются не лгать прямо, а стараются правдиво, но двусмысленно говорить [9].

Теория разговорной имплицатуры предполагает наличие в любом разговоре общего принципа *сотрудничества* и основных рациональных предположений (*максим*) о том, как должна происходить передача информации. Ориентируясь негласно на эти максимы, участники диалога управляют процессом коммуникации. В разговоре слушатели предполагают, что полученные сообщения истинны, информативны, актуальны и ясны [15]. Согласно теории информационной манипуляции, сознательное скрытое нарушение одного или нескольких принципов коммуникации приводит к разным способам введения в заблуждение (таблица 1). Другими словами, получателей сообщений обманывают, когда они ошибочно полагают, что говорящий придерживается этих принципов рациональной коммуникации. Любые феномены введения в заблуждение являются, по сути, разными способами манипулирования информацией, и именно манипулирование информацией приводит к появлению «вводящих в заблуждение» сообщений.

Таблица 1

Принципы коммуникации и способы манипулирования информацией

Нормальная коммуникация (согласно теории имплицатур)	Вводящая в заблуждение коммуникация (согласно ИМТ)
Принцип качества определяет, что участники диалога должны предоставлять качественную информацию, которую они сами считают правдивой	Манипулирование (нарушение) качеством информации приводит к появлению <i>прямой лжи / искажению</i>
Принцип количества основан на ожидании, что вклад участников диалога будет настолько информативным, насколько этого требует ситуация. Таким образом, необходимо предоставить достаточное количество релевантной информации.	Манипулирование (нарушение) количеством информации приводит к <i>обману / полуправде / удержанию смысла / секрету / удержанию информации.</i>
Принцип уместности (релевантности) основан на ожидании, что собеседник предоставит информацию, уместную вопросу, и не будет отклонять разговор от его сути. Таким образом, должна передаваться только ситуативно релевантная информация	Манипулирование (нарушение) уместностью информации приводит к <i>нерелевантному ответу / диверсионному ответу / смене темы / нарушению актуальности / уклонению / увёртке</i>
Принцип манеры основан на ожидании, что собеседник представит информацию ясно и в той манере, которая соответствует ситуации	Манипулирование (нарушение) манерой / способом передачи информации приводит к <i>осознанной неясности / двойным посланиям / стратегической двусмысленности.</i>

При этом важно отметить, что слушателей вводит в заблуждение их вера в то, что собеседник старается соблюдать принцип сотрудничества как части общей нормы, регулирующей рациональный человеческий дискурс [15]. Ложь в таком случае – это явление, при котором говорящий эксплуатирует веру слушателя в соблюдение принципов коммуникации и сознательно нарушает один из них (качество, количество, релевантность, ясность) [26]. Вместе с тем А.В. Ленец, создавая на основе теории имплицатур лингвистическую модель лжи, обозначает, что получатель в процессе коммуникации иногда может осознавать эти нарушения, но чаще всего он их не осознает или не придает этому значения [4]. Главная цель для лжеца заключается в управлении верой реципиента, которая предположительно будет выгодна лжецу. Ложь ради лжи без явной видимой причины и выгоды скорее относится к патологической [22].

Польза предложенного конструкта теории манипулирования информацией заключается в том, что он позволяет структурировать многочисленные способы/типологии введения в заблуждение, среди которых ложь, обман, нерелевантный ответ, стратегическая двусмысленность и их комбинации, объяснить единым механизмом создание обманчивых нарративов, встречающихся в межличностной коммуникации [16; 21]. Феноменология лжи в обычной жизни многомерна и предполагает смешение типов и способов введения в заблуждение, применения неочевидных манипуляций как самой информацией, так и способом ее передачи. Как отмечает С. МакКорнак, взаимозависимость различных

форм и способов является основным свойством вводящей в заблуждение манипуляции информацией [24]. И хотя вариация вводящих в заблуждение сообщений может быть бесконечной, информация в них варьируется систематическим образом, и благодаря методологии теории манипулирования информацией это легко идентифицируется. Возникает возможность создания психодиагностической методики с использованием механизма манипуляции информацией в конкретном диалоге. Первую такую методику в виде кейс-теста на основе теории манипулирования информацией создал С. Маккорнак в 1992 году, а позже схожие инструменты диагностики создавались в других исследованиях на разных языках [1; 18; 19].

Вместе с тем до настоящего времени вопрос о том, какие индивидуальные и ситуационные переменные влияют на проявление лживости через сознательное манипулирование информацией, практически не изучен. Есть данные о специфике манипулирования информацией в психологии труда [12]. Широко изучены кросс-культурные особенности восприятия различных способов манипуляции информацией [27]. Например, обнаружено, что на выборке студентов из Гонконга только нарушение принципов качества и уместности воспринималось как вводящее в заблуждение, а нарушение количества и манеры не отличалось от правдивого ответа [18]. Это объясняется тем фактом, в локальном месте китайской культуры распространен косвенный стиль общения, и потому умолчание и преувеличение в сочетании с отказом от критики не воспринимаются как вводящие в заблуждение.

Существует дефицит эмпирических данных об индивидуальных различиях и личностных предикторах склонности к сознательной манипуляции информацией. Исключением является серия исследований макиавеллизма как склонности к манипулятивным воздействиям на собеседника [10]. В эмпирических исследованиях обнаружены положительные корреляционные связи между макиавеллизмом и психотизмом, нейротизмом, экстраверсией [8; 25], агрессией [5; 30]. Также макиавеллистам свойственны сниженные добросовестность и доброжелательность, низкая эмпатия [20; 28; 29], а также низкая социальная желательность [3]. Имеет смысл проверить, сохраняются ли обозначенные выше корреляционные связи при использовании для диагностики приемлемости информационной манипуляцией кейс-теста на основе теории манипулирования информацией.

Исследовательский вопрос о склонности индивида к отдельной информационной манипуляции и их комбинации, о его личностных и социальных особенностях не сформулирован и не проверен эмпирически. Предлагаемый подход к изучению лживости, опирающийся на теорию информационной манипуляции, позволяет наметить программу изучения стилей информационной манипуляции или стилей введения в заблуждение.

Подводя итог теоретическому обсуждению и имея факты связи макиавеллизма и большинства шкал «большой пятерки», а также агрессии, можно сформулировать гипотезу и предположить, что приемлемость способов информационной манипуляции будет иметь схожую картину достоверных связей.

Организация исследования

Выборка. Выборку исследования составили 195 студентов гуманитарного профиля двух государственных университетов г. Перми. Средний возраст – 18,5 лет, девушек в группе исследования значительно больше юношей. Из обозначивших в анкете пол девушек – 139 (78,6 %), а юношей – 38 (21,4 %). Исследование проходило в групповой форме, в учебных аудиториях образовательных организаций.

Методики. Для диагностики приемлемости манипулирования информацией респондентам предлагались семь гипотетических ситуаций и одна из пяти форм сообщений. Сообщения либо нарушали одну из максим Грайса (качество, количество, актуальность и манера), либо были сформулированы с соблюдением максим. Предыдущая версия кейс-теста продемонстрировала удовлетворительный показатель по коэффициенту альфа Кронбаха (Cronbach), а также структурную валидность [1].

Для диагностики личностных черт использовалась русскоязычная версия опросника Big Five Inventory (BFI). Опросник состоит из 60 вопросов и измеряет пять базовых черт личности, а также по три аспекта в рамках каждой черты. Базовые черты личности: экстраверсия, доброжелательность (склонность к согласию), добросовестность (контроль импульсивности), негативная эмоциональность (нейротизм) и открытость опыту. Аспекты базовых черт представлены шкалами: общительность, настойчивость, энергичность, сочувствие, уважительность, доверие, организованность, продуктивность, ответственность, тревожность, депрессивность, эмоциональная изменчивость, любознательность, эстетичность и творческое воображение [31].

Пример из кейс-теста:

Вы пропустили лекцию, потому что навещали в больнице друга и долго с ним разговаривали о личных проблемах. Вас спрашивает преподаватель: «Почему вы не были на важном установочном занятии?»

– Нарушения принципа качества: *я попал в автомобильную пробку и сильно задержался в дороге.*

– Нарушение принципа количества: *мне срочно нужно было навещать друга в больничной палате.*

– Нарушение принципа уместности: *почему это направление называется новым? Я давно знаю людей, которые этим направлением занимаются. И, кстати, они почему-то бросили это дело.*

– Нарушение принципа манеры: *мне нужно было в больницу (покашливая).*

Для диагностики стратегии поведения человека использовалась методика К.В. Злоказова. Данная методика позволяет определить выраженность четырех стратегий социального поведения: деструктивной, конструктивной, реконструктивной и избегающей. Помимо этого, с помощью методики можно выявить область социальных отношений, в которой субъект проявляет данные стратегии наиболее интенсивно. Методика обладает удовлетворительными показателями валидности и надежности [2].

Результаты

Для проверки гипотезы использовался квазиэкспериментальный исследовательский план. С помощью корреляционного анализа выявлены статистически значимые связи приемлемости отдельных способов введения в заблуждение, с одной стороны, и базовых личностных черт, а также стратегий социального поведения – с другой (табл. 2, 3 и 4).

Таблица 2

Корреляционные связи между приемлемостью способов введения в заблуждение и личностными чертами и их аспектами (n=195)

	Ложь	Обман	Неуместность	Неясность	Правдивый ответ
Экстраверсия	0,07	0,05	0,07	-0,03	-0,07
Доброжелательность	-0,26***	-0,14	-0,18*	-0,20**	0,09
Добросовестность	-0,14	-0,24**	-0,22**	-0,27***	-0,04
Нейротизм	0,16*	0,12	-0,02	0,10	0,06
Открытость опыту	0,05	-0,11	-0,15	-0,03	0,02
Общительность	0,12	0,14	0,19*	0,04	-0,04
Настойчивость	0,12	0,04	-0,01	0,01	-0,12
Энергичность	-0,06	-0,06	-0,04	-0,13	-0,02
Сочувствие	-0,15	-0,12	-0,17*	-0,16*	0,12
Уважительность	-0,17*	-0,05	-0,15	-0,09	0,11
Доверие	-0,29***	-0,14	-0,12	-0,22**	0,00
Организованность	-0,12	-0,18*	-0,12	-0,23**	-0,06
Продуктивность	-0,14	-0,25**	-0,20**	-0,24**	-0,06
Ответственность	-0,07	-0,15	-0,21**	-0,17*	0,03
Тревожность	0,09	0,08	-0,1	0,11	0,12
Депрессивность	0,12	0,04	0,00	0,10	0,08
Эмоциональная изменчивость	0,17*	0,16*	0,03	0,05	-0,04
Любознательность	0,06	0,01	-0,13	-0,08	0,06
Эстетичность	-0,13	-0,17*	-0,31***	-0,08	0,12
Творческое воображение	0,21**	-0,06	0,12	0,10	-0,14

Примечание: *** p<0,001; ** p<0,01; * p<0,05.

Табл. 2 иллюстрирует две системы связей: общую – для всех способов введения в заблуждения и специфическую для отдельных коммуникативных феноменов. Все способы манипулирования информацией связаны с дефицитом добросовестности и доброжелательности. В том числе выявлены корреляционные связи высокого уровня значимости. Например, чем выше приемлемость прямой лжи, тем меньше доброжелательности ($-0,26$; $p < 0,001$). А сниженная добросовестность связана корреляциями средней значимости с нарушением в коммуникации принципов уместности, ясности и количества. Стоит отметить, что нейротизм имеет всего одну достоверную корреляционную связь низкого уровня значения с одним из способов введения в заблуждение. В целом список достоверных связей схож с данными о связи личности и макиавеллизма [8; 17], с одним исключением, а именно: ни один из способов введения в заблуждение через манипулирование информацией не связан с экстраверсией как личностной чертой.

Анализ связей разных способов введения в заблуждение и аспектов личностных черт дает более детализированную картину индивидуальных различий, в которой прослеживаются в том числе специфические для отдельных способов связи. Приемлемость прямой лжи сопровождается сниженным доверием ($-0,29$; $p < 0,001$) и уважительностью ($-0,17$; $p < 0,05$), повышенной эмоциональной изменчивостью ($0,17$; $p < 0,05$) и творческим воображением ($0,21$; $p < 0,01$). Связи с творческим воображением и неуважительностью уникальные для этого способа информационной манипуляции. Интересно, что ложь, в отличие от других способов введения в заблуждение, не коррелирует с проблемами в продуктивности и организованности, а характеризует коммуникатора как творческого и эмоционального, с дефицитом доверия и уважения к собеседнику.

Приемлемость обмана тесно связана с сниженными организованностью ($-0,18$; $p < 0,05$) и особенно продуктивностью ($-0,25$; $p < 0,01$) при положительной связи с эмоциональной изменчивостью ($0,16$; $p < 0,05$). Приемлемость предоставления нерелевантного, неактуального ответа уникально (относительно других форм информационной манипуляции) положительно коррелирует с общительностью ($0,19$; $p < 0,05$) и отрицательно коррелирует с эстетичностью ($0,31$; $p < 0,001$), а также продуктивностью ($-0,20$; $p < 0,01$) и ответственностью ($-0,21$; $p < 0,01$). Приемлемость стратегической двусмысленности в коммуникации имеет тесные связи только с аспектами добросовестности и доброжелательности, а именно с сниженными продуктивностью ($-0,24$; $p < 0,01$), организованностью ($-0,23$; $p < 0,01$) и доверием ($-0,22$; $p < 0,01$).

Таблица 3

Корреляционные связи между приемлемостью способов введения в заблуждение и стратегиями социального поведения (n=195)

	Ложь	Обман	Неуместность	Неясность	Правдивый ответ
Деструктивное поведение	0,22**	0,19**	0,19**	0,23**	-0,01
Реконструктивное поведение	-0,21**	-0,22**	-0,23**	-0,19**	0,04
Конструктивное поведение	-0,11	-0,08	-0,07	-0,03	0,08
Избегающее поведение	0,06	0,10	0,04	0,08	-0,01

Примечание: *** $p < 0,001$; ** $p < 0,01$; * $p < 0,05$

В табл. 3 хорошо проиллюстрирована тесная связь приемлемости манипуляции информацией с деструктивностью, что соответствует эмпирическим данным о связи агрессивности и макиавеллизма [5; 30]. На среднем уровне значимости все способы информационной манипуляции отрицательно коррелируют с реконструктивной стратегией поведения, целью которой является восстановление отношений с объектами, вызванное конфликтами или непониманием. Таким образом, манипуляторы информацией не стремятся улучшить или перестроить конфликтную ситуацию, не нацелены на понимание и поддержку собеседника, не заинтересованы в собственном развитии.

Интересно, что предположение о связи информационной манипуляции и социальной стратегии избегания не нашло своего эмпирического подтверждения. На этапе пилотажного исследования с небольшой выборкой, преимущественно мужской, были выявлены связи с избегающим поведением. Однако на большей выборке (195 респондентов) ни один из способов манипулирования информаци-

ей, точнее его приемлемость для респондента, достоверно не связан с избеганием ни в одной из сфер. В этой связи актуально изучить гендерные различия в информационной манипуляции.

Таблица 4

Корреляционные связи между приемлемостью способов введения в заблуждение и объектами/сферами применения стратегий социального поведения (n=195)

	Ложь	Обман	Неуместность	Неясность	Правдивый ответ
Деструкция интрасубъектная	0,14*	0,14*	0,10	0,14*	-0,07
Деструкция интересубъектная	0,20**	0,21**	0,19*	0,22**	0,09
Деструкция метасубъектная	0,10	0,03	0,09	0,10	-0,04
Реконструкция интрасубъектная	-0,12	-0,22**	-0,09	-0,12	0,02
Реконструкция интересубъектная	-0,20**	-0,17*	-0,23**	-0,15*	0,05
Реконструкция метасубъектная	-0,17*	-0,12	-0,22**	-0,16*	0,02
Конструкция интрасубъектная	-0,16*	-0,12	-0,12	-0,14	0,08
Конструкция интересубъектная	-0,09	-0,08	-0,08	0,04	-0,02
Конструкция метасубъектная	0,00	0,02	0,03	0,06	0,10
Избегание интрасубъектное	0,01	0,06	0,09	-0,03	0,01
Избегание интересубъектное	0,09	0,10	0,04	0,11	0,01
Избегание метасубъектное	0,02	0,06	0,04	-0,01	0,04

Примечание: *** $p < 0,001$; ** $p < 0,01$; * $p < 0,05$

Анализ корреляционных связей с шкалами направленности на объект, к которому применяется та или иная стратегия поведения, показывает факты индивидуальных различий приемлемости информационной манипуляции, а именно, наблюдается заметная нацеленность деструктивного поведения на интересубъектную сферу (в отличие от интрасубъектной и метасубъектной сфер). И повышенное деструктивное поведение, и недостаток реконструктивного поведения наблюдаются именно в сфере отношений с конкретными людьми, проявляющиеся в коммуникации и совместной деятельности с ними.

По К.В. Злоказову, интересубъектное реконструктивное поведение проявляется в нацеленности субъекта на изучение проблем в отношениях с другими людьми, поиск решений конфликтов, ссор, обид. Его дефицит приводит, в частности, к интересубъектной деструкции, к вербальной агрессии, к разрыву стабильных отношений, обесцениванию другого человека, невозможности завязать длительные и глубокие дружеские и супружеские отношения. Увеличение приемлемости информационной манипуляции сопровождается снижением метасубъектной реконструкции, а значит, непониманием своей социальной роли, нежеланием искать способы повышения качества и эффективности совместной деятельности и коммуникации. Эти данные согласуются с исследованием К. Данливи и коллег о том, что сотрудники, не нарушающие принципы коммуникации, считаются более компетентными и уважаемыми, а нарушители неодобряемы и склонны к конфликтам [12].

Выводы

Приемлемость способов информационной манипуляции наиболее тесно связана с дефицитом добросовестности (недостаток продуктивности, организованности и ответственности) и доброжелательности (недостаток доверия и сочувствия). Это соотносится с эмпирическими данными о связи личности и макиавеллизма, которые были получены в различных исследованиях [8; 25; 30]. Связей с экстраверсией и нейротизмом выявлено не было, что несколько отличается от структуры связей личности и макиавеллизма. Вместе с тем необходимо сказать о связях отдельных способов манипулирования информацией (ложь и обман) с эмоциональной изменчивостью. Еще один выявленный факт состоит в том, что ни одной достоверной связи выбора честного ответа и личностных черт в данном исследовании выявлено не было. Вероятно, выбор честного ответа, как соблюдение общего правила сотрудничества в коммуникации, связан скорее со способностью / неспособностью нарушать правила, а не с конкретным личностным профилем.

Приемлемость информационной манипуляции тесно связано с деструктивными социальными стратегиями поведения, особенно в сфере общения с людьми. Отмечаются низкая значимость собеседника, обесценивание, отношение к другому как объекту. В такой ситуации возникает отношение «Я-ОНО», по М. Буберу, диалог и честность невозможны, а мнимая безопасность поверхностного общения скрывает уязвимость.

Вместе с тем стоит сформулировать несколько ограничений к данному исследованию.

Во-первых, следует учитывать, что выборка исследования состояла более чем на 75 % из девушек. Гендерный дисбаланс в выборке может создавать противоречия в данных. Например, о связи лживости и стратегии избегания.

Во-вторых, основной психодиагностический инструмент исследования включает в себя образцы (нарративы) вводящей в заблуждение коммуникации, которые в слабо описанном контексте могут восприниматься разными людьми индивидуально. Одно сообщение может нарушать любое количество принципов. Фактически возможны бесконечная комбинация форм вводящих в заблуждение сообщений и бесконечная детализация ситуации. Необходимы гибкие инструменты диагностики информационной манипуляции в более детально смоделированных ситуациях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вихман А.А. Лживость в структуре интегральной индивидуальности: дис. ... канд. психолог. наук: 19.00.01. Пермь, 2011. 178 с.
2. Злоказов К.В. Деструктивное социальное поведение: монография / Урал. гос. пед. ун-т. Екатеринбург, 2017. 183 с.
3. Знаков В.В. Макиавеллизм: психологическое свойство личности и методика его исследования // Психологический журнал. 2000. Т. 21, № 5. С. 16–22.
4. Ленец А.В. Коммуникативный феномен лжи: лингвистический и семиотический аспекты: дис. ... докт. филол. наук. Ростов-на-Дону, 2010
5. Макаренко О.В., Богомаз С.А. Личностные особенности студентов-психологов, склонных к манипулированию другими // Вестник ТГУ. 2005. № 286. С. 105–109.
6. Рикер П. Парадигма перевода. Лекция, прочитанная на факультете протестантской теологии в Париже в октябре 1998 года / пер. Марии Эдельман.
7. Сартр Ж.П. Бытие и ничто. Опыт феноменологической онтологии М., 2000.
8. Allsopp J., Eysenck H.J., Eysenck S.B.G. Machiavellianism as a component in psychoticism and extraversion // Personality and Individual Differences. 1991. Vol. 12. P. 29-41.
9. Bavelas J.B., Black A., Chovil N., Mullett, J. Equivocal communication. Newbury Park, CA, 1990.
10. Christie R., Geis F. Studies in Machiavellianism. New York: Academic Press, 1970.
11. DePaulo B.M., Lindsay J.J., Malone B.E., Muhlenbruck L., Charlton K., Cooper H. Cues to deception // Psychological Bulletin. 2003. Vol. 129, no. 1. P. 74-118.
12. Dunleavy K.N., Chory R.M. and Goodboy A.K. Responses to deception in the workplace: perceptions of credibility, power, and trustworthiness // Communication studies. 2010. Vol. 61. P. 239-255. DOI:10.1080/10510971003603879
13. Ekman P. Telling lies. New York, NY: W.W. Norton, 1985.
14. Goffman E. Strategic Interaction. An analysis of Doubt and Calculation in Face-to-Face, Day-to-Day dealings with one another. New York: Ballantine Books, 1972.
15. Grice P. Studies in the way of words. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1989.
16. Hubbell A.P., Chory R.M., Medved C.E. (2005). A new approach to the study of deception in organizations // North American Journal of Psychology. 1989. Vol. 7, no. 2. P. 171-180.
17. Jakobwitz S., Egan V. The dark triad and normal personality traits // Personality and Individual Differences. 2006. Vol. 40. P. 331–339.
18. Yeung L., Levine T., Nishiyama K. Information manipulation theory and perceptions of deception in Hong Kong // Communication Reports. 1999. Vol. 12.
19. Lapinski M., Levin T. Culture and information manipulation theory: the effects of self-construal and locus of benefit on information manipulation. Central States Communication Association, 2000.
20. Lee K., Ashton M. Psychopathy, Machiavellianism and Narcissism in the Five-Factor Model and the HEXACO model of personality structure // Personality and Individual Differences. 2005. Vol. 38. P. 1571-1582.
21. Markowitz D.M. The deception faucet: A metaphor to conceptualize deception and its detection. New Ideas in Psychology. 2020. Vol. 59.
22. Masip J., Garrido E., Herrero C. Defining deception // Anales de psicología. 2004. Vol. 20, no. 1. P. 147-171.
23. McCornack S.A. Information Manipulation Theory // Communication Monographs. 1992. Vol. 59, no. 1. P. 1-16.

24. McCornack S.A., Morrison K., Paik J.E., Wisner A.M., Zhu X. Information Manipulation Theory 2: A propositional theory of deceptive discourse production // *Journal of Language and Social Psychology*. 2014. Vol. 33, no. 4. P. 348–377. DOI: 10.1177/0261927X14534656
25. McHoskey J.W., Worzel W., Szyarto C. Machiavellianism and psychopathy // *Journal of Personality and Social Psychology*. 1998. Vol. 74. P. 192–210.
26. Mittal Ritu, Randhawa V. Perceived Deception in Upward Organizational Communication: An Examination of Information Manipulation Theory // *Journal of Extension Education*. 2021. Vol. 57. P. 105-114.
27. Murai J. Perceived deceptiveness of verbal messages: an examination of Information Manipulation Theory // *Japanese Journal of Psychology*. 1998. Vol. 69, no. 5. P. 401-407.
28. Paulhus D.L., Williams K.M. The dark triad of personality: narcissism, Machiavellianism and psychopathy // *Journal of Research in Personality*. 2002. Vol. 36. P. 556–563.
29. Rada F., Tarakena M., Rodrigues M. Assessment of machiavellian intelligence in antisocial disorder with the MACH-IV scale // *Actas Esp psiquiatr*. 2004. Vol. 33, no. 2.
30. Repacholi B., Slaughter V., Pritchard M., Gibbs V. Theory of mind, Machiavellism, and social functioning in childhood // B. Repacholi, V. Slaughter (eds.) *Individual differences in theory of mind*. Macquarie monographs in cognitive science. Hove, E. Sussex: Psychology Press, 2003.
31. Shchebetenko S., Kalugin A.Y., Mishkevich A.M., Soto C.J., John O.P. Measurement invariance and sex and age differences of the Big Five Inventory–2: Evidence from the Russian version // *Assessment*. 2020. Vol. 27, no. 3. P. 472–486.
32. Turner R.E., Edgley C., Olmstead G. Information control in conversations: Honesty is not always the best policy // *Kansas Journal of Sociology*. 1975. Vol. 11. P. 69–85.

Поступила в редакцию 01.09.2021

Вихман Александр Александрович, кандидат психологических наук,
доцент кафедры практической психологии
ФГБОУ ВО «Пермский государственный гуманитарно-педагогический университет»
614990, Россия, г. Пермь, ул. Сибирская, 24
E-mail: vixmann@mail.ru

A.A. Vikhman

RELATIONSHIP OF ACCEPTABILITY OF MISLEADING METHODS WITH PERSONAL FEATURES AND SOCIAL BEHAVIOR STRATEGIES

DOI: 10.35634/2412-9550-2021-31-3-294-301

The article presents the results of an empirical study of personality traits, strategies of social behavior and the acceptability of information manipulation on a sample of youth, mainly female students (n=195). Based on the theory of communicative implicatures by P. Grice and the theory of information manipulation by S. McCornack, a case test with educational and interpersonal situations of communication was created, aimed at studying the choice of admissibility of information manipulation. Correlation analysis revealed that the acceptability of all four forms of information manipulation (lies, deception, inappropriateness, and obscurity) is most closely related to deficiencies in conscientiousness (lack of productivity, organization, and responsibility) and goodwill (lack of trust and empathy). We can observe the connections with individual personality aspects that are unique for different methods of information manipulation. In addition, information manipulation is associated with destructive social strategies of behavior, especially in the intersubjective sphere and in combination with a tendency to devalue the interlocutor.

Keywords: manipulation of information, deceit, lies, deception, relevance, clarity, personality, strategies of behavior, individual differences.

Received 01.09.2021

Vikhman A.A., Candidate of Psychology, Associate Professor at Department of Practical Psychology
Perm State Humanitarian Pedagogical University
Sibirskaya st., 24, Perm, Russia, 614990
E-mail: vixmann@mail.ru