

Психолог

Правильная ссылка на статью:

Каулин К.В. — Истоки подверженности человека влиянию пропаганды // Психолог. – 2023. – № 2. DOI: 10.25136/2409-8701.2023.2.40092 EDN: KZAYZA URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=40092

Истоки подверженности человека влиянию пропаганды

Каулин Кирилл Владимирович

ORCID: 0009-0001-3933-9824

Заместитель руководителя PR и маркетинга в адвокатском бюро "Юшин и партнеры"

123104, Россия, г. Москва, ул. Богословский Переулок, 7, кв. 7

✉ kirkreps@gmail.com



[Статья из рубрики "Социальные страсти"](#)

DOI:

10.25136/2409-8701.2023.2.40092

EDN:

KZAYZA

Дата направления статьи в редакцию:

30-03-2023

Дата публикации:

06-04-2023

Аннотация: В статье рассматриваются основные психологические особенности человека, сделавшие его подверженным влиянию воздействия других людей, в том числе и пропаганды. Предметом исследования являются данные особенности психики человека. Выделяется несколько основных блоков этих психологических особенностей: от подражания родителям и взаимодействия в коллективе, где люди подвержены механизмам обмана и самообмана, дабы эффективнее убеждать других и выше оценивать себя, до взаимодействия в рамках социальной иерархии, где рассматривается, какие стратегии для продвижения в ней оказываются наиболее эффективны, и как это влияет на механизмы обмана и самообмана. В статье с помощью математических методов моделирования, теории игр и алгоритмов, написанных на языке программирования python, анализируются наиболее эффективные механизмы взаимодействия между людьми в процессе продвижения в социальной иерархии, которые способствовали развитию культуры и обмана, сделав человека более хитрым. Отмечается, что рост того, что принято называть цивилизованностью, является не столько "стадностью" или "слабостью", как это иногда оценивается (самый знаменитый пример такой оценки - Фридрих Ницше), сколько хитростью, обусловленной тем, что это - более эффективный метод продвижения в социальной иерархии и борьбы за власть.

Ключевые слова:

Пропаганда, Манипуляция, Моделирование, Воздействие, Иерархия, Взаимодействие, Обман, Самообман, Теория игр, Стратегии

Наше понимание пропаганды как воздействия на людей по-прежнему ограничено ошибочными определениями. Пока мы остаемся в рамках таких концепций, которую мне сложно назвать иначе, чем наивными, мы поймем о пропаганде слишком мало. Необходимо обратиться к истокам.

На сам термин повлияло его первоначальное значение как «распространение информации». В дальнейшем он стал приобретать негативную окраску и восприниматься как распространение ложной информации, подтасовка и манипулирование.

Сейчас в англоязычном интернете в основном встречаются такие термины, как «фейковые новости» и «дезинформация». В русскоязычном все большее распространение приобретает термин «фейк».

Именно в силу этого пропаганда воспринимается слишком узко, как подтасовка, как обман людей (которые, как стало быть, предполагается, хотят знать правду). Эта окраска позволяет бросаться термином в политических целях, называя «пропагандистами» тех журналистов, публицистов, политиков и ораторов, которые нам неприятны. Однако это определение крайне сужает наше восприятие.

Энциклопедия Британника определяет пропаганду так: «Пропаганда, распространение информации — фактов, аргументов, слухов, полуправды, или лжи — чтобы повлиять на общественное мнение. Пропаганда — более или менее систематические усилия манипулировать убеждениями, отношениями или действиями других людей посредством символов (слов, жестов, плакатов, монументов, музыки, одежды, отличительных знаков, стилей причесок, рисунков на монетах и почтовых марках и так далее)» [\[1\]](#).

«Википедия» утверждает, что «Пропаганда — это коммуникация, которая в основном используется для оказания влияния или убеждения аудитории ... которое может быть необъективным и может выборочно представлять факты» [\[2\]](#). Российская версия «Википедии» определяет пропаганду как «распространение взглядов, фактов, аргументов, часто слухов, искаженной информации или заведомо ложных сведений» [\[3\]](#).

Большая Советская Энциклопедия определяет пропаганду как «распространение политических, философских, научных, художественных и других взглядов и идей с целью их внедрения в общественное сознание» [\[4, с. 242\]](#).

Встречаются, правда, и более глубокие трактовки. Так, Э. Бернейс в работе «Пропаганда» понимал под ней управление предпочтениями масс, а французский философ Ж. Эллюль рассматривает пропаганду как спланированное воздействие на аудиторию с целью привлечь ее на свою сторону [\[5\]](#).

Аналогично сужены и примеры древнейшего использования пропаганды. Их видят в законах царя Хамурапи, которые, как утверждалось, защищают справедливость и слабых, тогда как в реальности они скорее на стороне сильных и влиятельных. Ее видят в воцарении Дария I в Персии и во времена гражданской войны в Риме (44-30 до н.э.),

когда Октавиан Август и Марк Антоний обвиняли друг друга в низком происхождении, жестокости, трусости, ораторской и литературной некомпетентности, разврате, роскоши, пьянстве и других пороках. Причем все это было в специальной литературной форме, которая влияла на общественное мнение Рима. Чингисхан отправлял вестников, которые преуменьшали численность его армии. И так далее.

Все это указывает на укоренившееся понимание пропаганды в рамках Просвещения. Наиболее ясно этот подход выражен у Джона Стюарта Милля в его книге «О свободе»: «Если мнение правильно, то запрещать выражать его значит запрещать людям знать истину и препятствовать им выйти из заблуждения; если же мнение неправильно, то препятствовать свободному его выражению – значит препятствовать достижению людьми не меньшего блага, чем и в первом случае, а именно: более ясного уразумения истины и более глубокого в ней убеждения, как это обыкновенно имеет своим последствием всякое столкновение истины с заблуждением».

Ученым известно, с каким трудом и какими усилиями (в том числе коллективными) и перепроверками добиваются истины. Люди же в повседневной жизни этим просто не занимаются, а потому заблуждаются постоянно. Люди постоянно усваивают ценности родителей, окружения и коллектива. Они изначально не оценивают, правильно это или нет, для чего требуется очень серьезный анализ. Доказательство тому: религии, социально-политические мифы, взгляды большинства людей чуть ли не по любому вопросу. Существует ли Бог и бессмертная душа? Или это выражение нашей потребности в смысле и страха смерти? Были ли у людей 400 лет назад факты, чтобы судить об этом? Были ли в XVIII веке факты, позволяющие установить, что демократия – более эффективная форма, чем монархия или аристократия, или просветители действовали под влиянием эмоций и мифов?

Почему люди поддерживают разрушительные войны, которые оборачиваются против них (скажем, Германия)? Почему они поддерживают диктаторов, устраивавших репрессии, и не желают ничего плохого слышать об этом многие десятилетия спустя? Несмотря на то, что пострадать могли даже и их родственники или друзья их родственников?

Необходимо признать, что отображение истины не является целью эволюции. Конечно, если точное отображение истинной картины себя или других будет помогать распространению генов, то точность восприятия или взаимодействия может улучшаться. И иногда будет именно так (когда, например, вам нужно запомнить, где лежит ваш запас еды, и данные сведения сообщить детям или близким родственникам). Но случаи, когда точность сообщения и генетические интересы пересекаются, являются лишь совпадением. Правда и честность никогда не одобрялись естественным отбором сами по себе. Естественный отбор не «предпочитает» ни честность, ни правду. Они ему безразличны.

А вот свойство подверженности пропаганде как раз является, по всей видимости, эволюционным, что можно, я полагаю, доказать ссылками на некоторые факты.

Обман очень широко распространен в природе, например, в мимикрии. У живых организмов есть много возможностей, помогающих им подавать себя в самом разнообразном виде. Это можно проследить из таких примеров:

- Отдельные самки светлячков рода *Photuris* отлично имитируют призыв к спариванию, а потом съедают своего партнера;
- Некоторые виды орхидей постепенно изменяя свою форму становятся очень похожими

на самок ос, исполняя одну и ту же работу — привлекают самцов ос, которые не желая того распространяют пыльцу орхидей;

— Необходимым условием одной из бабочек спастись от нападения является принятие формы, имитирующей голову змеи и издание грозного грохота;

— Часть не ядовитых змей приобрели внешний вид и окрас ядовитых;

— Слабая рыба отвечает на угрозу агрессивно, как если бы она была сильной [\[6\]](#).

Из этого мы можем сделать вывод, что если обман и самообман (ведь что такое, например, мимикрия под ядовитых змей, как не некий самообман, ведь меняется даже не просто мысль, а сама физическая форма существа) способствует нашему выживанию и размножению, то он будет использован как эволюционная стратегия.

А теперь несколько фактов о том, почему обман и самообман может быть выгодной стратегией, изначально присущей человеку. Здесь есть три блока: воспитание родителями, взаимодействие в коллективе и подчинение социальной иерархии.

Прежде всего, люди формируются в коллективах, особенно под влиянием родителей. Без их воспитания человек не становится человеком (можем вспомнить примеры «Маугли»). Уже здесь ребенок некритично подражает своим родителям, идентифицирует себя с ним и перенимает их поведение и информацию, исходящую от них [\[7, 8\]](#). Вспомним также механизм импринтинга, открытый Конрадом Лоренцом. И в дальнейшем эта особенность психики не исчезает полностью, хотя и добавляется больше функций анализа информации, человек все также может некритично подражать своим авторитетам.

Кроме того, страх перед сильным отцом и почтение к нему могут переноситься на другие фигуры. В психологии известно понятие «значимый другой», введенное Г. Салливаном [\[9\]](#), под которым понимается человека, занимающий важную роль в жизни индивида. Значимый другой – основной объект идентификации (то есть тот объект, с кем мы себя отождествляем). В детском возрасте это, как правило, родитель (могут быть и другие члены семьи) того же пола. Ребенок перенимает его привычки, паттерны поведения. С возрастом значимый другой меняется: это могут быть друзья, учителя, партнер, а также и политический вождь.

Не зря «отец отечества» было почетным титулом еще в древнем Риме, титулом, который особенно любил Цезарь, практически установивший монархический режим взамен республики. Примеры подражания роли отца со стороны диктаторов XX века широко известны.

Не только идентификация себя с родителем и подчтение к нему могут играть здесь роль, но и страх, который ребенок может испытывать по отношению к отцу и другим обстоятельствам его жизни. Согласно принципу генерализации, этот страх может быть перенесен на другие явления. В знаменитом эксперименте психолог Д.Б. Уотсон [\[10\]](#) изучал врожденные страхи на младенце и решил, что один из таких страхов – страх громкого звука. Он показывал малышу белого пушистого кролика, малыш радовался, но тут Уотсон начинал колотить в кастрюли, ребенок рыдал. Спустя некоторое количество повторений ребенок начинал плакать при виде кролика. Это классическая схема условного рефлекса, но интересным было то, что такая же реакция распространилась на все белые пушистые объекты, то есть произошла генерализация.

Подобная ситуация может встречать место в соответствующих культурах, где

воспитывается социальная покорность и страх: «придет серенький волчок и укусит за бочок», «пожалуй на тебя, и милиционер тебя заберет», «бабайка придет» и так далее. Это помогает в дальнейшем поддерживать социальный порядок.

Второй блок связан с социальным взаимодействием людей в коллективах. Здесь требуется социальное взаимодействие. И здесь мы не только обманываем других (что может быть крайне выгодной стратегией, например, в деле поиска полового партнера и продвижения в социальной иерархии), но и обманываем самих себя, чтобы убедительнее обманывать других.

Эта гипотеза была предложена в середине 1970-х Ричардом Александером и Робертом Триверсом. В своем предисловии к книге Ричарда Докинза «Эгоистичный Ген», Триверс отметил акцент Докинза на роли обмана в жизни животных и добавил, что если действительно «обман фундаментален для взаимодействия животных, то должен иметь место сильный отбор на определение обмана, что в свою очередь должно повышать степень самообмана, переводя некоторые факты и доводы в подсознание, дабы не выдать обмана тонкими признаками собственного знания осуществления обмана». Триверс развивал эту теорию и в дальнейшем [\[11\]](#). А также добавил, что «общераспространенное представление, что естественный отбор одобряет нервные системы, всегда отображающие все более и более точные образы мира — это очень наивный взгляд на эволюцию психики».

Критики этого тезиса указывали на то, что данных, подтверждающих эту гипотезу, мало [\[12, 13, 14\]](#). Некоторые оспаривают эту теорию, отмечая, что простое игнорирование правды послужило бы так же, как и самообману, и имело бы преимущество в сохранении истинных репрезентаций [\[14, 15\]](#), или что часто обманываются только те, кто обманывает себя. Ван Льюен [\[14\]](#) выражает обеспокоенность по поводу того, что большое разнообразие явлений, рассматриваемых этой теорией как самообман, делает эту категорию настолько широкой, что трудно сказать, является ли это неким единым явлением, которое можно проследить до конкретных механизмов, которые, вероятно, могут быть чувствительны к естественному отбору.

Однако у этой гипотезы есть подтверждающие факты. Сначала необходимо сделать несколько оговорок. В бытовом сознании широко известно, что вера в свое дело делает его более эффективным, в том числе во взаимодействии с другими, так, идеолог, верящий в свою теорию или продавец, верящий в свой товар, действуют более эффективно, чем те, кто в них не верит. Таким образом, самообман мог бы сложиться для более эффективного воздействия на других (в том числе их обмана). То, что люди, говорящие ложь, выдают себя произвольным поведением, широко известно: начиная с Милтона Эриксона, изучавшего подобные сигналы, на этом также основан весь профайлинг [\[16, 17\]](#).

Вопрос, однако, состоит в том, насколько способности к диагностированию лжи хороши. Достаточно ли их для того, чтобы подстегнуть механизм самообмана? Авторы статьи «Эволюция и психология самообмана» [\[18\]](#) отмечают, что существующие исследования по обнаружению лжи показывают, что люди плохо обнаруживают обман. Например, в своем обзоре исследований, проведенных с профессиональными детекторами лжи, Врий и Манн обнаружили, что общий уровень обнаружения составляет 55% [\[19\]](#). Чуть выше уровня вероятности 50% . Этот уровень очень похож на 54%, которые появились в результате метаанализа [\[20\]](#). Многие из этих исследований пришли к выводу, что люди —

плохие «детекторы лжи», что предполагает, что давление естественного отбора здесь должно быть слабым. Но этот вывод преждевременный, учитывая, что исследования эти в значительной мере опираются на четыре условия, которые сильно благоприятствуют обманщику.

Во-первых, большинство исследований связано с таким обманом, который не имеет большого значения для обманщика. В результате невербальные признаки, связанные с нервозностью и подавленностью, сведены к минимуму тем. В другом случае, когда сотрудники полиции оценивали видеозаписи подтвержденной правды и произнесенной лжи в реальных уголовных допросах точность возросла до 72% [\[19\]](#). Метаанализ также поддерживает этот вывод, учитывая, что несколько признаков обмана (например, высота голоса) более выражены, когда люди более мотивированы на обман [\[20, 21\]](#). Во-вторых, большинство исследований не позволяет обманутым задавать вопросы. Обманщик обычно представлен на видеозаписи, тем самым исключается возможность дальнейшего взаимодействия. Отсутствие перекрестного допроса сводит к минимуму нервозность, так как отрепетированную ложь может быть гораздо легче произнести, чем спонтанный ответ на неожиданный вопрос. В-третьих, значительная часть литературы по обнаружению обмана сосредоточена на поиске сигналов, которые надежно использовать как идентификатор обмана, возможно, из-за потенциальной прикладной ценности общих сигналов к обману. Таким образом, общие признаки когнитивной нагрузки или нервозность, как правило, упускаются из виду. В-четвертых, большинство исследований по обнаружению лжи носят концептуальный характер. Участвуют незнакомые друг другу люди. Тогда как люди могут адаптироваться к сигналам знакомым им людей [\[22, 23\]](#). Возможность обнаружения лжи увеличивается, когда люди узнают друг друга [\[23, 24\]](#), и когда ложь распространяется среди близких друзей [\[25\]](#).

С учетом этого можно предположить, что люди способны определять ложь значительно лучше, чем с вероятностью в 50%. Например, в исследовании Де Пуало сообщается, что в 15–23% исследуемые понимали, когда их ложь была обнаружена [\[26\]](#). Этот показатель уже достаточно высокий, чтобы представлять серьезную угрозу, тем более что еще в 16–23% случаев они не были уверены, что их ложь была обнаружена. Таким образом, можно сказать, что люди все-таки способны определять ложь по поведению собеседников. К подобному же выводу приходит Р. Триверс [\[18\]](#).

Следующим механизмом, способствующим развитию обмана и самообмана является механизм саморекламы (и, соответственно, принижения других) ради того, чтобы продвинуться выше (или не быть сдвинутым ниже) в рамках социальной иерархии. Еще Чарльз Дарвин отмечал раннюю и продолжительную антипатию человека в презрении и насмешкам. Его сын в два с половиной года, стал весьма чувствительным к насмешкам и столь подозрительным, что часто думал, будто люди, которые смеялись и разговаривали друг с другом, смеялись над ним. Сын Дарвина, возможно, ошибался в этом отношении, но это не главное. Любопытно заметить, что некоторые патологии, например, паранойя, могут быть такими же эволюционными тенденциями, лишь более углубленными [\[27, 28\]](#). Ошибался он, скорее всего, лишь количественно, но не качественно. Все мы с раннего возраста стараемся избегать насмешек. Это может быть обусловлено эволюционно. В сообществах приматов, да и порой у людей сильно непопулярные индивидуумы находятся на задворках или вне общества, где становится трудно бороться за выживание и размножение. Вот почему важно следить за своим статусом.

Так люди начинают активно использовать хвастовство, а также саморекламу.

Совершенно нормально становится стремление распространять новости о своих победах и, наоборот, помалкивать о неудачах.

Является ли это обманом? Не совсем. Рассказывать слишком грубую ложь о себе и поверить в нее – это могло быть опасным. Такую ложь можно легко раскрыть, да и человеку приходится потратить много сил на то, чтобы заомнить такие выдумки. Так что лучшим лгуном, пожалуй, становится тот, кто лжет мало и самым осторожным способом. И действительно, есть такие виды лжи, в которых довольно трудно разобраться.

Отсюда проистекает фундаментальная ошибка атрибуции. Склонность приписывать наши успехи нашему умению, а неудачи — случайности. Удача, враги, сатана — все эти объяснения демонстрировались в лабораторных экспериментах, и так или иначе, очевидны [\[29, с. 77-85\]](#). В играх, в которых случайность играет роль, мы склонны относить наши потери к невезению, приписывая наши победы уму. Эксперименты показывают, что даже если субъекту восприятия известен вынужденный характер поведения воспринимаемого человека, он склонен приписывать причину не обстоятельствам, а именно личности деятеля [\[30, с. 84-89\]](#).

Один из механизмов выработки этого искажения: необходимость саморекламы. Самовозвеличивание происходит за счет других. Сказать, что ваша неудача обусловлена невезением – это то же самое, что и списывать успехи противника на простое везение. Да и вообще приходится рекламировать себя сильнее, чем конкурент, ведь статус – вещь относительная. Если вы его приобретаете, остальные – теряют. И наоборот, когда теряют остальные, вы способны немного приподняться.

В небольшом сообществе (например, в племени охотников-собирателей) индивид очень заинтересован в том, чтобы преуменьшать репутаций остальных членов племени, особенно похожего пола и возраста, потому что здесь наиболее естественна конкуренция. И опять же лучше всего убедить других в своей информации (включая недостатки других людей) – верить в нее самому. Поэтому люди убежденно рекламируют себя и принижают других. И в самом деле, это не только свойственно людям, но они также склонны оценивать деятельность других совсем не так, как собственную. Судьба неблагоприятна к нам, она вызывает неудачи, а вот другим приносит везение и пресупевание.

И это – еще один механизм самообмана, который может с успехом использоваться пропагандой. Людям всегда будет легко «продать» идею о том, что в их бедах виноваты внешние силы: неудачно сложившиеся обстоятельства, коварство врагов и т.д.

У механизма есть и дополнительные подтверждения. Например, в серии экспериментов было показано, что, услышав запись голоса, гальваническая реакция кожи (GSR) людей повышается, больше всего она повышается, когда они слышат собственный голос. Когда их спрашивают, их ли это голос, они в целом ошибаются чаще, чем GSR. Интерес представляет сущность ошибки. После того, как самооценка в результате «неудачи» в решении задачи понизится, они становятся склонны отрицать, что это – их голос, хотя их GSR показывает, что на определенном уровне они осознают правду. Когда же самооценка растет, они начинают говорить, что другие голоса тоже принадлежат им, но GSR опять показывает, что глубоко внутри они знают правду. Роберт Триверс, познакомившись с этими экспериментами, написал: «Это как будто мы раздуваем наше представление о себе... затем сжимаем его при неудаче, причем это в значительной степени неосознанный процесс» [\[31, с. 417\]](#).

Лопес и Фуксъягер утверждают, что широкое исследование так называемого «эффекта победителя» — повышение вероятности достижения победы в социальных или физических конфликтах после предыдущих побед — подтверждает идею о том, что самообман в виде положительных иллюзий, таких как прошлые победы, дает преимущество в физической форме [32]. Это подтверждают и эксперименты Ламба и Нитьянанда [33]. В эксперименте просили студентов, участвовавших в учебных курсах, спрогнозировать свой успех в выполнении задания, а также успеваемость каждого из своих сверстников. Сравнение этих прогнозов и фактических оценок, выставленных за задание, свидетельствует о сильной положительной связи между самообманом и обманом. Те, кто обманчиво оценили себя выше, были оценены выше и своими сверстниками. Эти результаты подтверждают утверждение о том, что самообман способствует другому обману.

Ну и где же место правды на шкале самооценки? Если в один период, после целого ряда успехов, вы чувствуете себя умным, компетентным и привлекательным, а в следующий, после ряда провалов и снижения серотонина, вы начинаете чувствовать себя никчемным, то, вероятно, оба раза вы правы. Или, думаете, нет? Когда вы были не правы? Серотонин связан с правдивостью, или это опьяняющий наркотик?

Еще один механизм самообмана – это позитивная самооценка и самочувствие на основе повышения веры в себя. Уверенность является определяющим фактором социального влияния; уверенные в себе люди им больше верят, и их советы с большей вероятностью будут услышаны, за ними следуют те, кому несколько не хватает уверенности [34, 35]. В той степени, в которой люди могут поддерживать свой позитивный образ и повысить свою уверенность в себе, тем самым они увеличивают шансы на то, чтобы влиять на других и быть выбранным для социально значимых ролей. По этой причине улучшение своего состояния должно быть повсеместным и люди должны верить в свои самоутверждающиеся истории. Факты подтверждают эти возможности.

Человек кажется лучше, если он более убежден в себе [36]. Большинство исследований самовосхваления не позволяют точно сказать, являются ли эти рассказы самообманом или предназначены только для обмана других, но некоторые из переменных, используемых в этом исследовании, подтверждают идею о том, что люди верят в собственные самовосхваляющие истории. Например, в серии опытов Эпли и Уитчерч [37] сфотографировали участников, а затем преобразовали эти фотографии, сделав на одних человека более привлекательным, а на других – менее. Затем они представили участникам эти измененные фотографии вместе с неизмененными. В одном эксперименте участников попросили указать их настоящие фотографии среди реальных и видоизмененных. Участники чаще выбирали фотографии с более привлекательным видом, а не настоящие или менее привлекательные. Этот эффект проявлялся и с фотографией близкого друга, но не незнакомого человека. Поскольку люди часто воспринимают своих близких друзей в чрезмерно положительном свете [38], эти данные свидетельствуют о том, что у людей нет некой общей склонности воспринимать людей более привлекательными, чем они действительно есть, а скорее специфическое предубеждение по отношению к себе и близким.

В другом эксперименте участникам представили массив фотографий, среди которых были и их фотографии (либо реальные, либо преобразованные в более или менее привлекательном виде). Эксперименты подтвердили, что люди смогли найти свои фотографии наиболее быстро, если они были преобразованы в привлекательную

сторону, средне, если они не были преобразованы, и медленнее всего, если они были преобразованы в непривлекательную сторону [37]. Эти результаты показывают, что улучшенная фотография наиболее точно соответствует тому, как люди видят себя в жизни мысленным взором.

Эффект самопревозношения, задокументированный Эпли и Уитчером, коррелировал с имплицитной самооценкой [39] и другими эффектами (эффект «имя-буква» [40]). Эта корреляция предполагает, что люди постоянно улучшают собственный образ, вне зависимости от того, сколько информации у них есть о себе, скорее функция их автоматической позитивности по отношению к самим себе.

Самовосхваление, как уже было сказано, связано с принижением других. Дополнительные доказательства можно найти в исследованиях Фейна и Спенсера [41]. В одном из экспериментов, участникам сказали, что они либо хорошо, либо плохо справились с тестом на IQ. Затем им дали возможность посмотреть видео- запись другого студента, проходящего собеседование при приеме на работу, и этот человек представлялся либо евреем, либо христианином (сами студенты не были евреями и в основном были христианами). Когда участники наблюдали за человеком, которого они считали христианином, их на оценки этого студента не повлияло то, они якобы провалили тест на IQ. Но когда участники думали, что наблюдают за студентом-евреем, их оценки зависели от того, насколько хорошо они справились на тесте IQ. Те, кто думал, что они справились, не проявляли признаков предвзятости. Те, кто думал, что они не справились, плохо оценили еврейского студента. Кроме того, эти люди также показали некоторое восстановление самооценки по сравнению с людьми, которые думали, что потерпели неудачу, но наблюдали за христианами. Эти результаты показывают, что люди склонны к самовозвеличиванию через принижение других.

Это подтверждает, что люди искренне верят своим негативным впечатлениям о других, когда их заставляют чувствовать себя плохо. Эти выводы можно считать обратной стороной предубеждения, задокументировано Эпли и Уитчером. Таким образом, обманывая себя относительно своих положительных качества и отрицательных качеств других, люди могут проявлять большую уверенность, тем самым помогая себе лучше продвигаться в социальном плане.

Еще один эффект позитивного самомнения связан с идентификацией себя с некоторым важным делом или группой людей. На этом построены теории Я-концепции и теории идентичности.

Еще З. Фрейд в своей психологической теории рассматривает механизм идентификации как пример того, что ребенок признает силу отца и матери, уподобляется им, страх начинает уменьшаться, обретается большее спокойствие. Поэтому идентификация, кроме того, что у человека есть потребность отождествлять себя с чем-то, может рассматриваться как необходимость в самозащите перед страхом. Кроме того, человек начинает познавать себя еще в детстве. Но он не в состоянии разобраться в сложных вопросах. Ему необходима ценностная система, благодаря которой можно идентифицировать себя с неким образцом и начать изучать мир. И это система и есть то, что привязывает человека в дальнейшем к обществу, позволяя и самому обществу функционировать.

Как отмечал А. Маслоу, идентичность способна удовлетворить одну из базовых потребностей – принадлежность, привязанность и причастность. Когда эта потребность не реализуется, человек ощущает «утрату корней», отверженность, одиночество и

собственную ненужность. «Мы еще не привыкли к мысли, что человеку крайне важно знать, что он живет на родине, у себя дома, рядом с близкими и понятными ему людьми, что его окружают «свои», что он принадлежит определенному клану группе, коллективу, классу» [\[42, с. 87\]](#).

Потому человек ощущает потребность чувствовать себя часть чего-то, звеном в цепи. Это придает жизни, миру и собственным эмоциям некоторый смысл. Если же эти узлы разрываются, распадается и цельная структура общества. Э. Эриксон считал, что зрелой личностью может считаться лишь такая, что имеет идентичность, психосоциальную тождественность и имеет «твердо усвоенный и личностно принимаемый образ себя со всеми многообразными отношениями к внешнему миру и соответствующими формами поведения» [\[43, с. 213\]](#).

Ф. Фукуяма отмечал: «Люди считают, что они имеют определенную ценность, и когда с ними обращаются так, будто эта ценность меньше, чем они думают, они испытывают эмоцию, называемую гнев. Наоборот, когда человек не оправдывает представления о своей ценности, он испытывает стыд, а когда человека ценят согласно его самооценке, он испытывает гордость. Жажда признания и сопутствующие ей эмоции гнева, стыда и гордости – это важнейшие для политической жизни характеристики. Согласно Гегелю, именно они и движут исторический процесс» [\[44, с. 10\]](#).

Еще К. Юнг, размышляя, в том числе, над политической ситуацией в Германии, приходил к выводу, что: «Чем меньше масштаб личности, тем в большей степени она неопределена и бессознательна, пока, наконец, она не исчезает, становясь неотличимой от социального и поступаясь из-за этого собственной целостностью и взамен растворяется в целостности группы. Место внутреннего голоса заступает голос социальной группы, а место предназначения — коллективные потребности» [\[45, с. 197-198\]](#).

В совокупности эти три механизма, описанные ранее, могут приводить к тому, что человек, воспринявший с детства свой образ в качестве, например, русского или американца, христианина или иудея, будет стремиться поддерживать свой позитивный образ, улучшая и завышая мнение о себе и своей группе. Если же оно будет поколеблено и человек почувствует себя ниже, чем он привык себя чувствовать, то он будет искать выход в том, чтобы обвинить других: обстоятельства и неких противников, враждебную группу, чтобы вновь почувствовать себя лучше. Таким образом, пропаганда, учитывающая это, всегда сможет им манипулировать, как это и происходило на протяжении истории.

Наконец, другой блок механизмов психики связан с социальной иерархией. Естественный отбор поддерживает только то, что увеличивает наши шансы на выживание и размножение. Но выживание конкретной особи. А оно лучше осуществляется в группе (как охота, или, например, более сложная ирригация или мелиорация, которые требуют сплоченности и иерархии, и на почве которых возникли древнейшие государства: Египет и Шумер; так и защита от другого племени, которые в древности относились друг к другу крайне враждебно). Значит, человеку нужно обманываться, чтобы адаптироваться к жизни в группе, воспринять ее ценности и идеи. Естественный отбор будет поощрять эту способность, как это обычно происходит, с помощью соответствующих чувств. Именно так могут возникать те же механизмы заражения и подражания, подвергаясь действию которых человек «заражается» эмоциями других людей и подражает их поведению. Соответственно, люди по самой своей природе охотно обманываются.

Люди способны некритично перенимать ценности и идеи социума. О конформности или

конформизме писал еще Э. Фромм, который, по его мнению, это — защитная форма, которая широко распространена в обществе, ведь человек словно перестает быть собой, усваивая ту личность, что хочет видеть культура общества, начиная соответствовать ее ожиданиям. То, как соотносится личность и общество, впервые экспериментально исследовал Соломон Аш. Теоретическое изучение деятельности групп начали еще Габриэль Тард, Гюстав Лебон.

Однако не сформировано единое мнение: конформное поведение ведет к стабильному развитию общества, без потрясающих его кризисов, или же «стадное чувство» убивает индивидуальность, не давая раскрыться творческим способностям и делая мышление косным.

Скорее всего, здесь имеет место и то, и другое (учитывая, что уровень конформности растет, если группа более сплоченная и агрессивная [\[46\]](#)). Это своего рода обратная сторона вопроса жизни в группе, лучше отвечающей эволюционным целям, а также вопроса поддержания социальной иерархии.

На первых порах в стае доминирует более сильная и властная особь (имеется в виду, разумеется, задолго до цивилизации). Она правит о основном с помощью страха (отлучения от кормушки, от размножения и страха изгнания). Остальные учатся принимать этот страх, «заражаться» им и таким образом «обманываться».

Сошлюсь на знаменитый эксперимент Дилье Дезора [\[47\]](#), исследователя лаборатории биологического поведения университета Нанси. Чтобы изучить способности крыс по плаванию, он взял шесть зверьков. Из их клетки был только один выход: в бассейн, его надо было преодолеть, чтобы дойти до кормушки. Оказалось, что крысы не плыли за пищей. Они распределили социальные роли: две стали эксплуататорами, которые совсем не плавали, два эксплуатируемых, которые плавали, один — сам по себе и один «козел отпущения». Продолжая эксперимент, собрали только одних эксплуататоров. Крысы долго дрались, но снова распределили все те же роли. Точно такой же результат получался, когда помещали одних эксплуатируемых, автономов и т.д. Новые социальные роли распределялись всегда.

В этологии также выделяется тип социальной организации с борьбой одного сообщества против другого. Члены этого сообщества — родственники, которые опознают друг друга по запаху. В пределах такой большой семьи серьезной агрессии не бывает. Соседние сообщества конкурируют за территорию. Агрессия в направлении не-члена семьи часто приводит к летальному исходу. Примером такого сообщества являются крысы. Члены одной семьи сплоченно нападают на добычу. Более сильные выполняют роль защитников группы. Родственные особи дружелюбно общаются друг с другом [\[48, с. 23-24\]](#).

Конрад Лоренц, один из основоположников этологии, назвал иерархию тем «принципом организации, без которого, очевидно, не может развиваться упорядоченная совместная жизнь высших животных» [\[49, с. 23\]](#).

Наиболее яркий и очевидный пример иерархии показывает «порядок клевания» среди обычных куриц. Этот термин был использован исследователем Шьельдерупп-Эббе в 1922 г. В группе куриц лидер клюет всех, а каждая следующая — только лишь тех, кто ниже порангу, но не трогает вышестоящих [\[50\]](#). Самую низкоранговую особь клюют все остальные курицы, и она вынуждена терпеть.

Гориллы крупны и сильны, естественных врагов у них мало. В таких условиях

сформировалась прострая структура: во главе иерархии единственный самец [\[51\]](#).

Доминант – старейший, крупный самец. Остальные, помладше, образуют соподчинение. Союзов нет. Доминант напоминает о ранге и заставляет уступать ему еду, удобные места и оказывать другие знаки почтения. Эта иерархия довольно устойчивая и редко оспаривается. Обычно доминант обходится мимикой и жестами.

Подобого вида отношения встречаются и среди людей. История сохранила рассказ, если угодно, байку об И. Сталине. Гуляя с другими партийными руководителями, он спросил, знают ли они, как надо обращаться с народом. И попросил поймать курицу. С большим трудом и с помощью охранников им это удалось, но курица постоянно убегала. Тогда И. Сталин, схватив ее, живой ощипал. После чего она уже не пыталась убежать, а лишь испуганно жалась к нему.

Я не знаю, основана ли эта история на реальном событии, связанном с курицей, но это не принципиально для нашей темы (поскольку задача – не установить исторический факт, лежащий в основе данной истории, а продемонстрировать психологические особенности, которые работали и работают и до Сталина, и после).

Весьма высокая агрессивность человека, сильная сексуальность, чувство ревности, доходящее порой до убийства, и, конечно, потребность практически всю жизнь бороться за иерархический ранг – это очевидное свидетельство того, что у древних людей была иерархическая пирамида. У многих живущих группой или небольшим стадом животных — орангутанов, львов, лошадей — во избежание бесконечных конфликтов самец-доминант изгоняет из стада других самцов, включая собственных сыновей [\[51\]](#).

Возникает еще один вопрос: неужели жизнь в стае, где требуется подчинение и конформизм, где процветают обман и самообман, стоит того? А сколько особей стало изгоями в эксперименте с крысами: максимум одна из шести.

Жизнь в группе имеет целый ряд преимуществ и существовала уже у рыб несколько сотен миллионов лет назад. Если перед хищником находится целый стайка рыбок, ему сложнее выделить жертву для атаки. Кроме того, если одна рыбка видит еду и плывет к ней, это легко замечают остальные. Это еще и сильно упрощает поиск полового партнера. Естественно, что крупные и доминантные особи получают больше пользы, ведь они могут это сделать: доступ к лучшей пище, сексу, местам отдыха и так далее. Например, в случае нападения на стадо копытных, альфы занимают положение в безопасном центре. Но для чего нужен такой порядок тем, кто оказывается внизу иерархии? Это не настолько очевидно, но быть частью группы – это и в их интересах тоже. Выживаемость все равно куда лучше, чем если бы они были автономными. В природе выгоднее быть омегой в группе, чем той же самой омегой, но одной, без надежды на передачу генов дальше и в скором времени – мертвой.

Однако господство, основанное исключительно на страхе, не надежно. Еще в эксперименте Д. Дезора с крысами выяснилось, что наибольшую нагрузку ощущали как раз доминанты, обеспокоенные возможной потерей своего статуса [\[47\]](#).

Здесь на помощь приходят хитрость и ложь. «Ложь — один из наиболее легких способов получить желаемое, — рассказывает исследователь лжи Сиссела Бок из Гарвардского университета. — Гораздо проще кого-нибудь обмануть и завладеть его деньгами или имуществом, чем применить физическую силу» [\[52\]](#). Способность влиять на других членов племени без физического принуждения давала преимущества в борьбе за ресурсы и

продолжение рода.

В дальнейшем доминирующей становится особь, которая лучше взаимодействует с другими (и демонстрирует свое участие в их жизни). Франс де Вааль демонстрирует, что подобное происходит уже у шимпанзе и других приматов [\[53\]](#).

Это естественно, поскольку на уровне развития шимпанзе, когда мощный, но глупый самец пробивается наверх, другие объединяются и способны его уничтожить. В таких более сложных социальных условиях статус можно приобрести вообще без агрессивного поведения: благодаря способности налаживать связи и оказывать помощь.

Е.Г. Дольник приводит в пример павианов, которые пришли к такому выводу: самца, что является более сильным и агрессивным, возможно понизить в ранге, когда найдешь для этого союзника [\[51\]](#). Особенно хорошо, если найдется несколько союзников. Эти союзы часто бывают непрочны, а их члены способны предавать друг друга, но постепенно возникают и устойчивые, которые способны понизить в статусе доминанта. «Союзы молодежи» оказываются способны изменить иерархию, Построенную по возрастному признаку у павианов.

Во главе стаи часто оказывает не единственный патриарх, а несколько. У них мало доверия друг другу, но и откровенной враждебности – тоже. В молодости они активно сражались за ранг, но со временем ситуация стабилизировалась.

Так постепенно хитрость и ложь, умение взаимодействовать с другими становятся главным фактором для продвижения в социальной иерархии. Необходимость скрывать свою хитрость – тоже стимул к обману и самообману. Потом, захватив власть, такие хитрецы еще больше продвигают этот метод. Подобно тому, как большевики знали методы подпольной борьбы и после прихода к власти совершенно зачистили политическое поле. В XX веке вообще на нескольких материках и на представителях разных народов и рас был поставлен своего рода гигантский эксперимент воплощения теорий о коммунизме и бесклассовом обществе в жизнь. Эксперимент, о котором физиолог И. П. Павлов сказал, что пожалел бы на него даже одну лягушку. В результате эксперимента повсюду вместо общества равенства возникли жестокие иерархические пирамиды.

Это и есть ответ на давний философский вопрос о том, страх или отвлечение внимания будут использовать доминанты. Это спор между Д. Оруэллом с описанным им обществом и О. Хаксли с его моделью постоянных развлечений и отвлечения внимания от социальных проблем. Оба этих метода актуальны. И оба они постоянно используются. Еще римляне как проводили, если надо, запугивание, вплоть до децимации (казни каждого десятого в строю) и устраивали игры и пышные зрелища.

А пропаганда – это продолжение подчинения словесными методами: демонстрация того, что ты заботишься о стае, что ты запугиваешь стаю. Это просто расширение способов демонстрации этих качеств. Не более того. Вспомним, что даже священное и божественное ассоциировались в разных культурах одновременно со страхом и подчинением и вместе с тем любовью и преданностью. Не забудьте, что предки человека жили в стаях задолго до того, как у них появился язык, логика и абстрактное мышление.

Эти механизмы подчинения и обмана гораздо старше. Так что нет ровно ничего удивительного в том, что люди не проводят анализ своих взглядов, а усваивают готовые стереотипы и шаблоны, что они просто перенимают ценности и взгляды родителей,

окружения и коллектива. Они изначально не оценивают, правильно это или нет, для чего требуется очень серьезный анализ, до которого, будем честны, созрело лишь абсолютное меньшинство. Доказательство тому: религиозные и социально-политические мифы, пропаганда, самодовольство большинства людей, их представления о мире и те их ответы на опросы, которые они регулярно демонстрируют социологам. А равно вся история государств и обществ, которая и состоит из подобного, включая обман, интриги, борьбу за власть, войны и манипуляцию.

Как же меняется ситуация с течением истории? Как развиваются хитрость и социальное взаимодействие? Моральные чувства — это механизм, выработанный эволюцией для совместного жительства предков человека. Хитрость и ложь, необходимые для того, чтобы продвигаться в иерархии — это тоже механизм, или, если угодно, стратегия, выработанная природой и культурой с той же целью. По всей видимости, термины «истина» и «самообман» могут нравиться нам, но они слишком примитивны для описания психических процессов и их эволюционных корней. Абстрактное мышление и правила логики возникли гораздо позже, чем подчинение вожаку и жизнь в стае.

Для проверки этого утверждения можно обратиться к моделированию и теории игр. Вне игр стратегическое взаимодействие может быть устроено очень сложно, поэтому теория игр создает упрощенные структуры, называемые моделями. Модели не так сложно анализировать, при этом они отражают важные элементы реальной задачи. Теория игр была блестяще использована для демонстрации происхождения морали и нравственности. Двое подозреваемых находятся под следствием. У полиции недостаточно улик, поэтому, разделив подозреваемых, каждому из них предложили сделку. Если один из них будет по-прежнему молчать, а другой свидетельствовать против него, то первый получит 10 лет, а второго отпустят за содействие следствию. Если они оба будут молчать, то получают по 1 году заключения по другой статье уголовного кодекса. Наконец, если они оба заложат друг друга, то они получают по 5 лет тюрьмы. Вопрос: какой выбор они сделают?

В книге «Эволюция кооперации» 1984 года Роберт Аксельрод исследовал расширение сценария дилеммы, которое он назвал повторяющаяся дилемма заключенного (ПДЗ). В ней участники делают выбор снова раз за разом и помнят предыдущие результаты. Аксельрод пригласил академических коллег со всего мира, чтобы разработать компьютерные стратегии, дабы соревноваться в чемпионате по ПДЗ. Программы, вошедшие в него, различались по алгоритмической сложности, начальной враждебности, способности к прощению и так далее.

Р. Аксельрод открыл, что, если игра повторялась долго среди множества игроков, каждый с разными стратегиями, «жадные» стратегии давали плохие результаты в долгосрочном периоде, тогда как более «альтруистические» стратегии работали лучше, с точки зрения собственного интереса. Он использовал это, чтобы показать возможный механизм эволюции альтруистического поведения из механизмов, которые изначально чисто эгоистические, через естественный отбор.

Лучшей стратегией оказалась «Око за око» («Tit for Tat»), которую разработал и выставил на чемпионат Анатолий Рапопорт. Она была простейшей из всех участвовавших программ, состояла всего из 4 строк кода на языке Бейсик. Стратегия проста: сотрудничать на первой итерации игры, после этого игрок делает то же самое, что делал оппонент на предыдущем шаге. Чуть лучше работает стратегия «Око за око с прощением». Когда оппонент предает, на следующем шаге игрок иногда, вне зависимости от предыдущего шага, сотрудничает с небольшой вероятностью (1—5 %).

Это позволяет случайным образом выйти из цикла взаимного предательства. Она лучше всего работает, когда в игру вводится недопонимание — когда решение одного игрока сообщается другому с ошибкой.

Таким образом, Аксельрод пришел к выводу: эгоистичные индивиды во имя их же эгоистического блага будут стремиться быть более добрыми и менее завистливыми.

Подобную модель можно применить и в данном случае, для определения важности обмана. Однако она будет отличаться от той, что уже использовалась. Первая причина: неэгоистичное поведение оказалось выгодно, потому что оно лучше вознаграждалось по условиям задачи. Только и всего. В самом деле, легко себе представить сюжет голливудского фильма, где ни одному заключенному не угрожал срок, если он будет молчать и не сдаваться. Однако в реальности виновность в суде утверждается на основании различных доказательств и фактов. Вторая причина: если повторить эту, уже знакомую ситуацию, то и результаты будут уже известны. Например, если ни один из людей не обманет другого (или, наоборот, обманет другого), то он получает максимальное преимущество (+10 баллов). Так мы приходим к уже известным результатам.

Поэтому условия немного иные:

Оба вступают в борьбу за власть – плюс 5 баллов обоим, т.к. у них появляется хоть какой-то шанс. Это элементарная логика: тот, кто занимается каким-то делом, имеет больше шансов в нем. Когда вступаешь в борьбу за власть, имеешь какой-то шанс. Есть, конечно, различные обстоятельства: вожака могут убить, против него могут объединиться другие и так далее. Но на то и речь идет о моделировании, а не о перечислении всех возможных в жизни обстоятельств, коих великое множество.

Если оба не вступают – по нулям, они ничего не получают.

Один не вступил в борьбу за власть, а другой вступил – первый получил ноль баллов (он же не вступил), а второй получил + 5. Почему +5, а не + 10? Потому что, во-первых, само вступление в борьбу за власть не гарантирует победы, ведь есть еще множество других обстоятельств. Во-вторых, отказ одного противника не означает автоматической победы, потому что всегда есть другие претенденты. Если мы представим ситуацию так, что других нет: это, очевидно, и будет победой. Тут нечего больше выяснять. Если же продолжать выяснять, какие обстоятельства вступления или не вступления в борьбу на разных этапах, подражания противнику или действий, противоположных его действиям, обмана и т.д. влияют на ситуацию, то необходимо, чтобы игра продолжалась.

Есть еще обман, когда игрок думает, что соперник не вступил в борьбу, а он вступил (то есть его решение передается с ошибкой). За успешный обман игрок тоже получает + 5 баллов.

В этих условиях существуют различные стратегии действия:

1. Властный. Всегда вступает в борьбу за власть.
2. Альтруист. Никогда не вступает в борьбу за власть.
3. Невластолюбивый имитатор. Начинает с не вступления в борьбу, после чего повторяет предыдущий ход другого игрока (действует как он, потому и «имитатор»).
4. Властолюбивый имитатор. Начинает с борьбы за власть, а далее отвечает одинаково на ход.

5. Властолюбивый инвертор. Начинает с борьбы за власть, далее отвечает обратно на ход соперника.
6. Невластолюбивый инвертор. Начинает с отказа от борьбы за власть, далее отвечает обратно на ходы соперника.
7. Мстительный. Начинает с отказа от борьбы за власть, пока его не обманут, далее борется за власть до конца.
8. Детектив. Первые четыре хода: не вступать, вступать, не вступать, вступать. Далее, если оппонент ни раз не вступил, детектив будет вступать, а в обратном случае – действует как имитатор.
9. Невластолюбивый хитрый имитатор. Первые четыре хода: не вступать, вступать, не вступать, вступать. Далее повторяет ходы соперника.
10. Властолюбивый хитрый имитатор. Начинает так: вступать, не вступать, вступать, не вступать. Далее повторяет ходы соперника.
11. Властолюбивый хитрый инвертор. Начинает так: вступать, не вступать, вступать, не вступать. Далее отвечает обратно на ходы соперника.
12. Невластолюбивый хитрый инвертор. Начинает так: не вступать, вступать, не вступать, вступать. Далее отвечает обратно на ходы соперника.
13. Властолюбивый обучающийся инвертор. Сначала вступает в борьбу, потом поступает обратно противнику, если не начинает проигрывать в общем счете, если же начинает проигрывать, то всегда вступает в борьбу.
14. Властолюбивый обучающийся имитатор. Сначала вступает в борьбу, потом как противник, если не начинает проигрывать в общем счете, если же начинает проигрывать, то всегда вступает в борьбу.
15. Властолюбивый обучающийся обманщик и инвертор. Сначала вступает в борьбу, потом поступает обратно противнику, если его не обманут. После обмана всегда вступает.
16. Властолюбивый обучающийся обманщик и имитатор. Сначала вступает в борьбу, потом поступает как противник, если его не обманут. После обмана всегда вступает.

С программным кодом вы можете ознакомиться в интернете [\[54\]](#). После столкновения в 10 раундов каждого алгоритма с каждым в условиях отсутствия обмана, возникают такие победители и их очки:

1 = 750

8 = 600 (выгодно первым не вступать и выгодно повторять ходы)

13 = 570 (первым вступает, действует обратно, пока не проигрывает)

4 = 460 (вступает, повторяет ходы)

16 = 450 (вступает, как противник, всегда вступает)

12 = 445 (не вступать, обратно на ходы)

14 = 445 (вступает, как противник, пока не начинает проигрывать)

15 = 420 (вступает, отвечает обратно)

3 = 385 (не вступает, повторяет ходы)

5 = 375 (вступает, отвечает обратно)

9 = 350

10 = 315

11 = 285

6 = 265

7 = 0

2 = 0

Это показывает, что выгодно вести себя как противник, повторяя его действия. Это очевидно применительно к приматам: если он становится более агрессивным и пытается меня запугать, то и мне надо действовать так же, если, конечно, я не хочу проиграть и сдвинуться вниз по иерархии.

Однако картина меняется, если мы добавим обман. Если оба алгоритма обманывают в 100% случаев, победители становятся такими:

1 = 1500

15 = 1500

16 = 1500

7 = 1425 (мстительный хорошо выступает, как часто бывает и в жизни: сначала он расслабился и упустил свой шанс; но только один раз, после чего разозлился и боролся до конца)

8 = 1350 (если противник уступает, он борется, а если противник борется, он повторяет за ним)

14 = 1310 (по сравнению со стратегией 15, с которой они очень похожи, показывает лишь, что стратегия инвертора выгодна)

13 = 1305 (тоже стратегия инвертора)

12 = 1260 (инвертор, но несколько раз не вступает в борьбу)

5 = 1250 (властолюбивый инвертор)

9 = 1230 (после нескольких ходов опять же ведет себя как инвертор)

6 = 1185 (невластолюбивый инвертор, первым не вступает в борьбу)

11 = 1140 (несколько раз не вступает, в том числе первый, потом ведет себя как инвертор)

4 = 1100 (первым вступает, далее – имитатор)

10 = 1020 (первым вступает, несколько раз не вступает, далее повторяет противника)

3 = 980 (первым не вступает, потом ведет себя как имитатор)

2 = 750

Это показывает нам, что обман очень важен. В том числе важнее реагировать на обман, чем на поражение (в общем счете). Обман опаснее. Кроме того, главной стратегией становится поведение, обратное поведению соперника. Тем самым обман нарастает по экспоненте. Я могу подозревать, что противник только кажется кротким и невластолюбивым, а потому действовать на опережение. Это и есть модель борьбы за власть в человеческом обществе, которая постепенно утвердилась: основанная на хитрости.

Каков самый легкий способ обмануть соперника? Выглядеть кротким, покорным и невластолюбивым. Также можно выглядеть дружелюбным, когда на самом деле «наезжаешь» на другого, как бандиты. Это и есть трансформация человеческих взаимоотношений на основе хитрости, поскольку эта стратегия выгоднее. Это, полагаю, и есть то, что Фридрих Ницше принимал за «стадность» и утрату «воли к власти». Они никуда не пропадают.

Необходимо также назвать работу Томаса Шеллинга «Стратегия конфликта», за которую автор получил Нобелевскую премию. Он анализирует на основе теории игр стратегии конфликта и приходит к выводу, что выгоднее оказывается давать небольшие обещания, которые способен исполнить, чем раздавать угрозы, которые приходится или дословно выполнять, или нарушать свое слово. Хорошая угроза – это именно та, которую не пришлось выполнять. На основе его разработок можно немного подкорректировать нашу программу [55]. Теперь «вступление в борьбу за власть» означает действие наиболее прямым методом: силой и угрозой ее применения и дает не плюс, а минус 5 баллов. Обман же подразумевает действие хитростью и по-прежнему дает плюс 5 баллов. Столкнем стратегии, и вероятность обмана будет установлена, дабы уравновесить ситуацию, на 50%. Тогда можно отметить интересный факт: лидирующими становятся стратегии-имитаторы (по сравнению с инверторами). То есть, если человек действует более мягко и хитро, оказывается выгоднее поступать так же, чем противоположно: в более грубой и прямолинейной манере. И это – еще один стимул для развития обмана и для более культурного и непрямолинейного поведения. Таким образом, можно полагать, в какой-то степни подобное развитие культуры человечества было предопределено борьбой за эгоистические интересы людей: это не слабость и не просто «стадность» (в смысле подстраивания под интересы других), а проявление хитрости и более эффективная форма отстаивания собственных интересов.

Библиография

1. Энциклопедия Британика. Статья «Пропаганда». Электронный ресурс. URL: <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/478875/propaganda> (Дата обращения: 01.04.2023).
2. Энциклопедия Википедия. Статья «Пропаганда». Электронный ресурс. URL: <https://en.wikipedia.org/wiki/Propaganda> (Дата обращения: 01.04.2023).
3. Энциклопедия Википедия. Статья «Пропаганда». Электронный ресурс. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B0%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B0#cite_note-14 (Дата обращения: 01.04.2023).
4. Большая советская энциклопедия : [в 30 т.] / гл. ред. А. М. Прохоров. — 3-е изд. — М.: Советская энциклопедия, 1969 — 1978. Т. 21. — 640 с.
5. Ellul J. Propagandes. — Paris: A. Colin, 1962. — Paris: Économica, 1990. — 361 p.

6. Angilletta Jr, Kubitz G., Wilson R. Self-deception in nonhuman animals: weak crayfish escalated aggression as if they were strong // *Behavioral Ecology*. – 2019. – № 30(5). – P. 1469–1476.
7. Фрейд З. Психология бессознательного: сборник произведений. – М.: Просвещение, 1989. – 450 с.
8. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. – М.: Прогресс, 1996. – 344 с.
9. Sullivan H. S. Conceptions of modern psychiatry: The first William Alanson White memorial lectures // *Psychiatry*. – 1940. – Т. 3. – №. 1. – P. 1–117.
10. Cherry K. Stimulus Generalization: A Definition With Examples. Электронный ресурс. URL: <https://www.explorepsychology.com/stimulus-generalization-definition-examples/> (Дата обращения: 01.04.2023).
11. Trivers R. *The Folly of Fools: The Logic of Deceit and Self-Deception in Human life*, – New York: Basic Books. 2011. – 397 p.
12. Dunning D. Get Thee to a Laboratory // *Behavioral and Brain Sciences* – 2011. – № 34 (1) – P. 18-19.
13. Leeuwen V. N. The Spandrels of Self-deception: Prospects for a biological theory of a mental phenomenon // *Philosophical Psychology*. – 2007. – № 20(3). – P. 329–348.
14. Leeuwen V. N. Review of Robert Trivers' *The Folly of Fools: The Logic of Deceit and Self-Deception in Human Life*// *Cognitive Neuropsychiatry*. – 2013. – № 18(1-2). – P. 146–151.
15. McKay R., Prelec D. *Protesting Too Much: Self-Deception and Self-Signaling* // *Behavioral and Brain Sciences*. – Cambridge: Cambridge University Press. – 2011. – № 34(1). – P. 34–35.
16. Экман П. Психология лжи. Обмани меня если сможешь. – СПб: Питер, 2019. – 480 с.
17. Знаков В. В. Неправда, ложь и обман как проблемы психологии понимания // *Вопросы психологии*. – 1993. – № 2. – С. 9–16.
18. Hippel W., Trivers R. *The evolution and psychology of self-deception* // *Behavioral and Brain Sciences*. – Cambridge: Cambridge University Press. – 2011. – № 34(1). – P. 1–16.
19. Vrij A. & Mann S. Police use of nonverbal behavior as indicators of deception // *Applications of nonverbal communication*, ed. R. E. Riggio & R. S. Feldman. – 2005 – P. 63–94.
20. Bond C. F., Jr. & DePaulo B. M. Accuracy of deception judgments // *Personality and Social Psychology Review*. – 2006. – № 10 (3). – P. 214–234.
21. DePaulo B. M., Wetzel C., Sternglanz W., R. & Walker W. Verbal and nonverbal dynamics of privacy, secrecy, and deceit // *Journal of Social Issues*. – 2003. – № 10. – P. 391–410.
22. DePaulo B. M. Spotting lies: Can humans learn to do better? // *Current Directions in Psychological Science*. – 1994. – № 3. – P. 83–86.
23. Zuckerman M., Koestner R. & Alton A. O. Learning to detect deception // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1984. – № 46. – P. 519–528.
24. Anderson D. E., DePaulo, B. M. & Ansfield M. E. The development of deception detection skill: A longitudinal study of same-sex friends // *Personality and Social Psychology Bulletin*. – 2002. – № 28. – P. 536–545.
25. DePaulo B. M. & Kashy D. A. Everyday lies in close and casual relationships // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1998. – № 74. – P. 63–79.
26. DePaulo B. M., Kashy D. A., Kirkendol S. E., Wyer M. M. & Epstein J. A. Lying in

- everyday life // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1996. – № 70. – P. 979–995.
27. Kalman G, Pearce J.K. *Exiles from Eden: Psychotherapy from an Evolutionary Perspective*. – New York: Norton. 1989. – 308 p.
 28. Kalman G., Pearce J.K. "Towards an Evolution-Based Classification of Psychological Disorders," paper presented at meeting of the Human Behavior and Evolution Society. – Los Angeles. 1990. – 248 p.
 29. Майерс Д. Социальная психология. — 7-е изд. — СПб.: Питер, 2013. — 800 с.
 30. Андреева, Г. М. Фундаментальная ошибка // Психология социального познания : Учебное пособие для студентов ВУЗов. — 2-е изд. — М. : Аспект Пресс. 2000. — 288 с.
 31. Trivers, R. *Deceit and self-deception* // *Social evolution*. California: Benjamin/Cummings, Menlo Park. — 1985. — 462 p.
 32. Lopez J., Fuxjager M. Self-deception's adaptive value: Effects of positive thinking and the winner effect // *Consciousness and Cognition*. — 2012. — № 21(1). — P. 315–324.
 33. Lamba S., Nityandanda V. Self-Decieved Individuals are Better at Deceiving Others // *PLOS One*. — 2014. — № 9/8. — P. 1–6.
 34. Penrod S. D., Cutler, B. L. Witness confidence and witness accuracy: Assessing their forensic relation // *Psychology, Public Policy and Law*. — 1995. — № 1. — P. 817–845.
 35. Zarnoth P. & Snizek J. A. The social influence of confidence in group decision making // *Journal of Experimental Social Psychology*. — 1997. — № 33. — P. 345–366.
 36. Alicke M. D. & Sedikides C. Self-enhancement and self-protection: What they are and what they do // *European Review of Social Psychology*. — 2009. — № 20. — P. 1– 48.
 37. Epley N. & Whitchurch E. Mirror, mirror on the wall: Enhancement in self recognition // *Personality and Social Psychology Bulletin*. — 2008. — № 34. — P. 1159–1170.
 38. Kenny D. A. & Kashy D. A. Enhanced co-orientation in the perception of friends: A social relations analysis // *Journal of Personality and Social Psychology*. — 1994. — № 67. — P. 1024–1033.
 39. Spalding L. R. & Hardin C. D. Unconscious unease and self-handicapping: Behavioral consequences of individual differences in implicit and explicit self-esteem // *Psychological Science*. — 1999. — № 10. — P. 535–539.
 40. Nuttin J. M. Narcissism beyond Gestalt and awareness: The name letter effect // *European Journal of Social Psychology*. — 1985. — № 15. — P. 353–361.
 41. Fein S. & Spencer S. J. Prejudice as self-image maintenance: Affirming the self through derogating others // *Journal of Personality and Social Psychology*. — 1997. — № 73. — P. 31–44.
 42. Маслоу А. Мотивация и личность. — СПб.: Евразия, 1999. — 480 с.
 43. Анцыферова Л. И. Эпигенетическая концепция развития личности Эрика Г. Эриксона // *Принцип развития в психологии*. — М.: Наука, 1978. — 368 с.
 44. Фукуяма Ф. Конец истории и последний человек. — М.: АСТ, 2015. — 259 с.
 45. Юнг К. Г. Конфликты детской души. — М.: Канон. 1997. — 334 с.
 46. Кондратьев М. Ю., Ильин В. А. Конформизм // *Азбука социального психолога-практика*. — М.: ПерСэ. 2007. — 464 с.
 47. «Faits comme des rats?» — документальный фильм об экспериментах Дидье Дезора, университет Нанси-2, 2009. Электронный ресурс. URL: <https://web.archive.org/web/20160325115415/https://www.youtube.com/watch?v=kk21JTzdxzY> (Дата обращения: 01.04.2023).

48. Антропология и этнология: учебник для бакалавриата и магистратуры. Под ред. В. А. Тишкова. — М.: КДУ, Университетская книга. 2018. — 381 с.
49. Лоренц К. Агрессия. — М.: Прогресс. 1966. — 130 с.
50. Шмерлина И. А. «Физика» социальности // Вестник Российской академии наук. — 2003. — Т. 73. — № 6. — С. 521-532.
51. Дольник В. Р. Естественная история власти. Статья первая // Знание — сила. — 1994. — № 10. — С. 12-21.
52. Почему мы врем? Электронный ресурс. URL: <https://naukatv.ru/articles/660> (Дата обращения: 01.04.2023).
53. Вааль де Ф. Политика у шимпанзе. Власть и секс у приматов. — М.: Издательский дом ВШЭ. 2022. — 272 с.
54. Алгоритмы на языке программирования python. Электронный ресурс. URL: [https://github.com/spektr007/will_to_power/blob/main/game_oop_1.04%20\(%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BB\).py](https://github.com/spektr007/will_to_power/blob/main/game_oop_1.04%20(%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BB).py) (Дата обращения: 01.04.2023).
55. Алгоритмы на языке программирования python. Электронный ресурс. URL: [https://github.com/spektr007/will_to_power/blob/main/game_oop_1.07%20\(New\).py](https://github.com/spektr007/will_to_power/blob/main/game_oop_1.07%20(New).py) (Дата обращения: 01.04.2023)

Результаты процедуры рецензирования статьи

В связи с политикой двойного слепого рецензирования личность рецензента не раскрывается.

Со списком рецензентов издательства можно ознакомиться [здесь](#).

На рецензирование представлена работа «Истоки подверженности человека влиянию пропаганды».

Предмет исследования. Предмет в работе не представлен, но автором рассматриваются основные подходы к пропаганде как воздействию на людей. Автором были решены следующие задачи:

- понимание пропаганды в разных исследования и подходах,
- рассмотрены свойства подверженности пропаганде,
- обозначено значение обмана и самообмана в выживании и эволюционной стратегии,
- изучены особенности социального взаимодействия людей в коллективе,
- выделены причины ошибок детектора лжи,
- рассмотрены механизмы пропаганды.

В целом, автором были намечены основные направления работы, но самого исследования проведено не было.

Методология исследования. Методология исследования заявленной темы учитывает сложность и комплексность затронутой проблемы.

Актуальность исследования является несомненной. С одной стороны, имеется значительное количество исследований. С другой стороны, понимание пропаганды и ее механизмов до настоящего времени является ограничено ошибочными определениями.

Научная новизна исследования заключается в следующем: был проведен теоретический анализ литературных источников.

Стиль, структура, содержание. Стиль изложения соответствует публикациям такого уровня. Язык работы научный. Структура работы интуитивно прослеживается.

Во введении представлено описание теоретического анализа, в рамках которого осуществляется выделение основных подходов к данному вопросу. Автором приведено множество примеров, выделены основные свойства пропаганды.

Особое внимание уделено особенностям диагностирования лжи. Большинство исследований пришло к выводу, что исследования опираются на определенные условия:

- во-первых, нечестная информация не имела большого значения для человека;
- во-вторых, человеку во время исследования на детекторе лжи не задавались вопросы;
- в-третьих, не учитываются общие признаки когнитивной нагрузки или нервозности;
- в-четвертых, исследования носят, в основной, концептуальный характер.

Автором выделены и описаны основные механизмы развития обмана и самообмана.

Библиография. Библиография статьи включает в себя 55 отечественных и зарубежных источников, незначительная часть которых издана за последние три года. В списке представлены в основном научно-исследовательские статьи, но также есть источники из сети интернет, материалы из Википедии, монографии. Некоторые источники информации оформлены не в соответствии с предъявляемыми требованиями. Необходима определенная коррекция оформления и списка использованных источников.

Апелляция к оппонентам.

Работа очень интересная. Однако важно прописать в завершении работы выводы и обосновать научную новизну проведенной работы.

Работа нуждается в коррекции, есть описки и опечатки.

Выводы. Проблематика статьи отличается несомненной актуальностью, теоретической и практической ценностью, будет интересна исследователям. Работа может быть рекомендована к опубликованию с учетом выделенного замечания.