

ВИДЫ ОБМАНА

1.1. Многоликий обман

Различая обман добродетельный и обман преступный, мы подготавливаем почву для прощения людей, солгавших во благо. Но простит ли нас истина?

Ши Юй, китайский философ XI в.

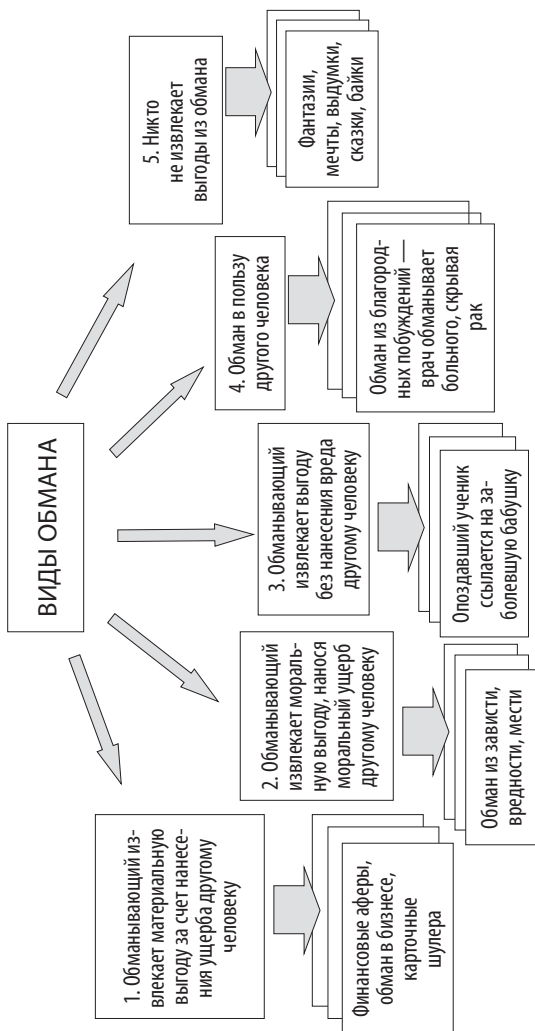
Отмечая многообразие форм обмана, мудрецы древности пытались разобраться в хитросплетениях лжи и создать ее классификацию, разложив обман «по полочкам». Еще в XIII веке философ Роджер Бэкон в своих трактатах отмечал четыре препятствия на пути познания, в числе которых упоминал неоправданное доверие авторитетам, привычку, приверженность общепринятым мнениям и боязнь признаться в собственном незнании. Все эти явления могут способствовать обману: так, неоправданная вера в магию играет на руку аферистам-колдунам, привычка класть кошелек в задний карман брюк может привести к потере денег, а приверженность общему мнению в конце 1990-х годов способствовала появлению финансовых пирамид, участники которых потеряли свои сбережения.

Классификации обмана будут сильно различаться в зависимости от подхода, то есть от того, с какой стороны рассматривать сам обман. Если мы выберем коммуникативный подход, то есть подойдем к обману

как к передаче ложной информации, то сможем выделить чистую ложь, полуправду, ложь по умолчанию и т. д. Если взглянем на этот вопрос со стороны морали, то выделим обман злонамеренный и добродетельный. Например, если человек, исходя из зависти или других недобрых чувств, сообщает своему знакомому ложную информацию об измене его жены, то это будет злонамеренный обман. А если он, зная о реальной измене и стараясь оградить приятеля от излишних волнений, уверяет, что его супруга честна и невинна, то тем самым он прибегает к добродетельному обману. Правда, некоторые люди полагают, что обманывать всегда плохо, но это вопрос сложный и дискуссионный.

Можно также подразделять обман в зависимости от того, на каком этапе общения возникает искажение информации. Ведь при обмане, как правило, имеется минимум два субъекта, между которыми происходит обмен искаженной информацией. При этом искажение может случиться по вине как говорящего, так и слушающего. В русском языке для обозначения такого явления применяется возвратная форма глагола с частицей «-ся». В толковом словаре С. И. Ожегова сказано: «Обмануть — ввести в заблуждение, поступить недобросовестно по отношению к кому-нибудь. Обмануться — ошибиться в своих оценках, чувствах, ожиданиях».

В общем, как вы поняли, способов классифицировать различные виды обмана существует много. С моей точки зрения, более полезным может оказаться «прагматический» подход к классификации обмана, в котором основное внимание обращается на то, кто извлекает пользу из ложного сообщения. Тогда классификация обмана будет выглядеть следующим образом.



Для иллюстрации данной схемы приведем примеры обмана из каждой категории.

В третьей категории — извлечение выгоды от обмана без нанесения вреда другому. Есть особая категория лжи, которую я бы назвал «спровоцированная ложь». Это тот случай, когда обманываемый как бы сам напрашивается на неверную информацию, ожидает ее; при этом второму человеку остается только подыграть его ожиданиям и сообщить то, что тот хочет слышать, а не то, что имеет место на самом деле. Как иллюстрацию можно привести совет женщинам из книги Лилии Гущиной «Подноготная любви». Автор разбирает такую пикантную ситуацию, как встреча жены и любовницы с бурным выяснением отношений. Становясь на позицию любовницы, она советует: «Не огорчай человека. Предоставь в его распоряжение тот образ себя, который ему угодно иметь. Кого жаждет найти в сопернице истерзанное сердце? Шлюху, стерву, хищницу. И найдет, хоть расшибись в лепешку. Да и глупо убеждать в своих добродетелях того, кто пришел за твоими пороками. Развлеки гостью умеренными байками о своей распущенности, о беспорядочных и бесконечных сексуальных приключениях, в которых история с ее мужем тонет, как капля в океане, не скупись на краски, здесь не перестарайся, даже если признаешься, что привораживала мужчин, капая им в вино менструальную кровь».

Четвертая категория — это такой обман, изначальная цель которого — благо другого человека. Например, профессиональный военный уехал в длительную командировку в зону боевых действий, а его

жена в это время встречалась с другим мужчиной. По приезде военный спрашивает соседку, как вела себя супруга в его отсутствие. У соседки, знавшей об изменах этой женщины, возникает дилемма: сказать правду или соврать? Скажет правду, и мужчина в состоянии аффекта может натворить бед — в порыве ревности убить жену или ее любовника, а их ребенок останется сиротой. И она решает соврать, чтобы сохранить мир и спокойствие в соседской семье.

Пятая категория — это наиболее безобидный обман, который изначально не нацелен на извлечение выгоды или нанесение вреда другим людям, а связан скорее с богатым воображением и фантазиями человека, склонного к искажению правды. Классическим примером такого случая является Хлестаков из комедии Гоголя «Ревизор». Герой этой пьесы отчаянно врал и сам верил в собственное вранье, а то, что он еще и заработал на этом денег, — не его вина, а глупость чиновников и желание угодить столичному гостю, которого они сами приняли за ревизора. Конечно, нужно отметить, что существуют промежуточные формы обмана, которые находятся между указанными категориями. К примеру, директор фирмы жалуется налоговому инспектору на низкие доходы и высокие расходы, чтобы ему снизили налоги. Обманывает он конкретного инспектора, а ущерб наносит государству. Или, наоборот, другой бизнесмен, у которого «черная полоса» в делах, не хочет показывать этого своему деловому партнеру и делает вид, что его фирма процветает. Это, кстати, довольно распространенная форма обмана окружающих. Люди обычно стараются скрывать свои неприятности или

серьезные денежные проблемы. В Америке в таких случаях говорят: «Keep smiling» («Держи улыбку» (несмотря ни на что)).

За основу классификации обмана можно взять и другие принципы, помимо выгоды. Например, был ли обман вынужденным или планируемым заранее. Вынужденный обман происходит под давлением обстоятельств. Его, в свою очередь, можно подразделить на две категории: во благо другого и для собственной выгоды. Первый вариант — назовем его вынужденным альтруистическим обманом — это, например, когда доктор скрывает от больного неблагоприятный прогноз его заболевания. Или мать, не желая травмировать психику сына, умалчивает об измене его жены. В обеих ситуациях обманывающий думает в первую очередь о пользе и благе обманываемого, хотя, конечно, представления о благе у этих людей могут не совпадать.

Второй случай вынужденного обмана — вынужденный эгоистический обман — встречается гораздо чаще. Большинство людей не любят врать без нужды. Под давлением воспитания, собственных убеждений, религиозных или моральных норм они предпочитают говорить правду. Однако бывают обстоятельства, когда ложь оказывается более выгодной, в то время как наказание за нее маловероятно или минимально. И тогда чаша внутренних весов склоняется к обману. Пример: муж приходит с работы чуть позже обычного. Если жена ни о чем его не спрашивает, он ужинает и садится к телевизору или выполняет семейные обязанности (что-то чинит или занимается детьми). Но если жена начинает устраивать ему

допрос по поводу опоздания, а он, скажем, пил пиво с друзьями или заглянул к старой знакомой (в данном случае с исключительно дружескими целями), то у него появляется сильное искушение обмануть жену, сославшись на производственные дела или задержку транспорта. То есть в этом случае у человека первоначально отсутствовало желание обмануть, но он был вынужден прибегнуть к вранью в силу обстоятельств.

Другое дело — обман сознательный, или злонамеренный. В этом случае субъект заранее планирует свои действия, которые направлены на извлечение собственной пользы, получаемой за счет введения в заблуждение другого человека. Иногда эта польза связана только с моральным удовлетворением; сюда относится злорадство, которое люди испытывают по отношению к ближним («мне не повезло, так пусть и тебе не повезет!»). Однако в жизни нередко встречается обман, в результате которого человек извлекает прямую материальную выгоду за счет обманутого. Такой тип лжи, безусловно, осуждается обществом, а в определенных случаях и преследуется законом. Так, в Уголовном кодексе Российской Федерации предусмотрен ряд статей, в которых прямо фигурирует понятие обмана. Это ст. 159 «Мошенничество», ст. 165 «Причинение имущественного ущерба путем обмана или злоупотребления доверием», ст. 182 «Заведомо ложная реклама», ст. 197 «Фиктивное банкротство», ст. 306 «Заведомо ложный донос» и другие статьи, которые мы более подробно рассмотрим ниже, в соответствующем разделе.

Конечно, этой классификацией все многообразие проявлений обмана, которое может встречаться

в жизни, отнюдь не исчерпывается. В частности, я бы выделил в особую форму то, что можно назвать прозрачным обманом, когда обе стороны — и обманывающий, и обманываемый — прекрасно понимают, что обман шит белыми нитками, однако один из них делает вид, что верит другому. Самый простой пример — итоговая контрольная работа по математике в школе. Учитель видит, что один из учеников списывает, то есть хочет обманом улучшить свою оценку. Нормальной реакцией учителя будет наказать списывающего ученика, но... Предположим, что этот школьник — сын большого начальника: директора школы, главы районной администрации, управляющего банком или, наоборот, круглый двоечник, с которым в случае неудовлетворительной оценки придется мучиться еще один год. Словом, учитель в данном случае не заинтересован раздувать скандал и делает вид, что ничего не заметил. Ученик, в свою очередь, понимает, что уличен в обмане, но, воодушевленный равнодушием педагога, спокойно продолжает списывать.

1.2. Вездесущий обман

Если мы решим никогда не обманывать других, они то и дело будут обманывать нас.

Ф. де Ларошфуко

Солдат обманул своего командира — это плохо, и за это в условиях военного времени солдата могут расстрелять. Он же, попав в плен, сумел обмануть врагов