

Сковороди НАН України. – Київ, Інститут філософії імені Г. С. Сковороди НАН України, 2021. – 394 с. (16,3 д. а.). – Розділ: с. 222–280 (3,2 д. а.). – (електронне наукове видання). [https://www.filosof.com.ua/elektronna\\_biblioteka](https://www.filosof.com.ua/elektronna_biblioteka)

Українка, Л. (1897). Слово, чому ти не твердая криця... Житє і слово, том VI, 1897, 13–14. – Львів: 3 друкарні Ставропігійського Інститута. [https://shron1.chtyvo.org.ua/Zhytie\\_i\\_slovo/1897\\_Tom\\_6.pdf](https://shron1.chtyvo.org.ua/Zhytie_i_slovo/1897_Tom_6.pdf)

**МЕЛЬНИК Д.В.**, аспірант кафедри психології ЛНУ імені Івана Франка (м. Львів), **ГРАБОВСЬКА С.Л.**, кандидат філософських наук, професор, завідувач кафедри психології ЛНУ імені Івана Франка (м. Львів), ЦЮРА С.Б., кандидат педагогічних наук, доцент, доцент кафедри психології ЛНУ імені Івана Франка (м. Львів)

## **ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ОБМАНУ ОСОБАМИ, СХИЛЬНИМИ ДО РІЗНИХ СТИЛІВ ПОВЕДІНКИ У КОНФЛІКТІ**

Попри те, що чесність і правдивість споконвіку у всіх культурах, віруваннях, моральних кодексах вважалася і вважається однією з найважливіших чеснот, люди дуже часто вдаються до різних форм нечесності. Цікаво, що список синонімів до слова «чеснота» складають такі поняття: доброчесність, моральність, праведність, порядність, гідність, благочестя, цнотливість (у контексті чистоти поведінки), добродійність (у значенні схильності до добра), благородство, совісність, а синоніми до слова «обман» – брехня, неправда, фальш, вигадка, містифікація, шахрайство, підступ, хитрощі, лукавство, омана, афера, махінація, фальсифікація, лжа, підробка і навіть, ілюзія, марево, примара, самообман, приховування, викривлення, маніпулювання тощо. Явно маємо справу з глобальними категоріями Добра і Зла. Але з обманом і його різновидами не все так просто і однозначно.

Якщо спробувати розрізнити феномени обману, брехні, нечесності, неправди, то варто зазначити такі їхні особливості:

- обман – загальна стратегія щось приховати, спотворити, ввести когось в оману, видати «чорне за біле» тощо;
- брехня (лжа), введення в оману – засоби реалізації цієї стратегії;
- нещирість – викривлення або приховування інформації;
- нечесність – ставлення особи до інших або самої себе;
- неправда – результат або оцінка (моральна, гностична) певного повідомлення, наскільки воно відповідає дійсності або доведень в іншій системі інформації (істині).

Отож, обман може бути як свідомою стратегією, так і несвідомо застосовуватися людиною, яка приймає хибні знання за істинні або патологічно брехлива. Брехня – усвідомлена навмисна дія.

Спробуємо виокремити декілька класифікацій обману за різними основами:

за роллю обману в психічному житті людини можна виокремити:

- обман як захисний механізм в ситуації загрози «Я» (приниження, нарцисичне ураження, удар по самооцінці та/або рівню домагань тощо);

- обман як копінг-стратегія за потреби долати перешкоди до досягнення особистісно вагомої мети, виплутуватися з екзистенційної кризи (або допомагати близькій людині це робити) тощо;

за метою застосування:

- прагматичний або інструментальний обман (коли брехню застосовують як засіб отримання якихось ресурсів, чогось потрібного суб'єкту для задоволення власних потреб, інтересів, досягнення власної мети, але які цій особі не належать;

- ворожий обман – коли метою є свідомо нанести шкоду, насолодитися стражданням, смішним становищем, «втратою обличчя» іншої особи;

- емоційний обман – задля отримання емоційного задоволення (так би мовити, «мистецтво для мистецтва»);

за спрямованістю:

- спрямованість на інших, коли суб'єкт прагне допомогти або зашкодити іншій людині (групі людей);

- спрямованість на себе, щоб задовольнити власні потреби, інтереси, бажання;

за особливістю різновекторних мотивів (за аналогією з Е.Фромом):

- «обман-від», який застосовують як захист або копінг-стратегію втечі, щоб заховатися від чогось небезпечного, draжливого, тривожного, неприємного, болісного, травмивного;

- «обман-для» – щоб за його допомогою отримати щось бажане, приємне, потрібне, корисне, гарне, привабливе або допомогти комусь.

Попри те, що обман, брехня, неправда споконвіку суспільною думкою засуджуються, вважаються негативними і навіть соціально неприйнятними, люди продовжують застосовувати їх практично у всіх сферах життя та діяльності: від інтимних стосунків до політики на найвищих рівнях. Особливо активно обман і перш за все свідому брехню застосовують в деструктивних конфліктах за умови ворожого ставлення до інших сторін конфлікту. Ворожість включає підозрливість, знецінювання іншого, дозволяє суб'єкту виправдовувати будь-які засоби для перемоги і навіть знищення ворога. І в таких випадках всі види обману, особливо якщо їх вдало було застосовано, можуть оцінюватися суб'єктом навіть як звитяга, чеснота. Таким обманом хизуються, розповідають про нього мало не як про героїчний вчинок. Відбувається, як говорять конфліктологи, «ерозія морального стану»: виправдання дій і вчинків, які зазвичай засуджуються, зло видається за добро. Видається, що обманюючи інших, суб'єкт перш за все прагне переконати самого себе в тому, що дійсність (інформація, ситуація тощо) власне є такою, як він/вона хоче її представити. В цьому контексті обман можна розглядати як залежність від ілюзорного образу світу, який собі створює особа для підтримання почуття суб'єктивного добробуту.

Популярна в конфліктології та психології конфлікту модель Томаса-Кілмена (Thomas, K. W., Kilmann, R. H., 2007) виокремлює п'ять стилів поведінки особи

у конфлікті: суперництво, співпраця, компроміс, уникання та пристосування. Кожен стиль відображає баланс між асертивністю особи (наполегливістю у відстоюванні власних інтересів) та її здатністю до кооперації (готовністю враховувати інтереси інших). Не будемо повторювати відомих речей стосовно визначення названих стилів, а лише представимо особливості осіб, що схильні застосовувати ці стилі у вигляді таблиці (таблиця 1.).

Таблиця 1. Типові риси особистості, що схильна до певного стилю поведінки у конфлікті (модель Томаса-Кілмена)

Стиль	Рівень асертивності	Рівень кооперативності	Типові риси особистості
Суперництво (Competing)	Високий	Низький	Наполегливість, рішучість, орієнтація на результат, схильність до домінування, прагнення контролювати ситуацію.
Співпраця (Collaborating)	Високий	Високий	Відкритість, комунікабельність, креативність, орієнтація на взаємну вигоду, здатність до емпатії та довгострокових рішень.
Компроміс (Compromising)	Середній	Середній	Гнучкість, прагматичність, дипломатичність, готовність до поступок, орієнтація на швидке розв'язання проблеми.
Уникання (Avoiding)	Низький	Низький	Обережність, схильність до відкладання рішень, уникання конфронтації, іноді пасивність чи страх перед конфліктом.
Пристосування (Accommodating)	Низький	Високий	Добррозичливість, альтруїзм, прагнення зберегти гармонію, готовність жертвувати власними інтересами заради інших, податливість, конформізм.

Зазначимо, що немає «поганих» чи «хороших» стилів, кожен стиль ефективний у певних ситуаціях, за певних умов та має обмеження або й зовсім втрачає ефективність. Так, суперництво корисне у кризових ситуаціях; співпрацю можна вважати найкращим стилем для довгострокових стосунків, але цей стиль може бути реалізований лише за умови, коли всі сторони послідовно притримуються власне цього стилю; компроміс сприяє швидкому розв'язанню проблеми, але не завжди дає оптимальний результат, кожна сторона конфлікту чимось має поступитися; уникання доречно, коли проблема несуттєва, незначна та не нагальна, є достатньо часу і надія на можливість посилення позиції «втікача»; пристосування цінне для збереження стосунків, але небезпечно за систематичної самопожертви.

Спробуймо змоделювати особливості застосування обману особами, схильними до різних стилів поведінки в конфлікті і представимо у вигляді таблиці для наочності і стислого викладу матеріалу (таблиця 2).

Таблиця 2. Стили поведінки особи у конфлікті та можливі типи обману, до якого вона може вдаватися

Стиль	Ймовірність використання обману	Типові форми обману
Суперництво (Competing)	Висока	Маніпулятивний чи стратегічний обман: перебільшення власних аргументів, приховування слабких сторін, використання «силових» тактик для перемоги, тиску у переговорах, замаскованого або й прямого насильства у різних формах. Обман застосовують як цілком прийнятний, легітимний засіб боротьби з ворогом (іншою стороною конфлікту). Застосовують практично всі види обману за наведеними вище класифікаціями.
Співпраця (Collaborating)	Низька	Зазвичай не вдаються до обману, адже стиль базується на відкритості й довірі. Якщо й трапляється, то радше «тактичне замовчування» для збереження конструктивного діалогу.
Компроміс (Compromising)	Середня	Можливий «частковий обман»: приховування частини інформації, щоб швидше домовитися, прикрашання своєї позиції або применшення своєї вигоди і перебільшення своїх поступок. Це радше прагматичний, інструментальний обман, ніж зловмисний.
Уникання (Avoiding)	Середня	Обман виявляється у формі ухилення: «непрямі відповіді», відкладання, створення ілюзії, що проблеми немає. Це пасивний тип обману, приховування
Пристосування (Accommodating)	Низька	Зазвичай схильні приховувати власні потреби чи незгоду, щоб не порушити гармонію, зберегти або покращити стосунки, викликати до себе співчуття, прихильність. Це форма самообману або «мовчазної неправди».

Отож, найбільше схильні до маніпулятивної поведінки та різних видів обману ті, хто діє у стилі суперництва. Їхня мета перемога, навіть ціною викривлення фактів. Компроміс, уникання та пристосування можуть використовувати «м'які» форми обману: неповну інформацію, ухилення, замовчування, приховування інформації або власних намірів тощо. Співпраця базується на довірі й гармонії, тому відвертий обман тут менш ймовірний, але можливе приховування власних емоцій чи потреб, бажань, мети тощо. Отож, виявлен-

ня схильності особи до певного стилю поведінки у конфлікті може дозволити передбачення її поведінки в процесі перебігу, розгортання та розв'язання конфлікту в плані застосування нею обману як певної тактики.

#### Висновки

1. Обман є багатогранним явищем та може виконувати різні функції: від захисного механізму та копінг-стратегії до інструменту маніпуляції чи свідомого нанесення шкоди. Його оцінка залежить від контексту, мотивів та цілей застосування.

2. Моральна амбівалентність ставлення до обману найвиразніше виявляється в конфліктах, особливо деструктивних. Попри традиційне засудження брехні та неправди, у конфліктних ситуаціях обман часто легітимізується як прийнятний засіб досягнення мети. Це призводить до «ерозії морального стану», коли зло може видаватися за добро.

3. Застосування обману як тактики в конфліктах залежить від стилю поведінки особи у конфлікті:

- особи, схильні до застосування у конфлікті стилю суперництва найбільш схильні до використання різних форм обману, оскільки головною їхньою метою є перемога за будь-яку ціну;
- особи, що схильні застосовувати стиль співпраці, мінімально використовують обман, адже цей стиль базується на довірі та відкритості партнерських стосунків;
- ті, хто схильні до компромісу, уникання та пристосування, застосовують переважно «м'які» форми обману, приховування та замовчування, ухилення, неповну інформацію, самообман.

4. Визначення стилю поведінки особи у конфлікті дозволяє передбачити ймовірність та характер застосування нею обману. Це може бути корисним для аналізу та управління конфліктами.

5. Ефективне розв'язання конфліктів потребує усвідомлення того, що обман може бути як руйнівним, так і адаптивним інструментом. Важливо враховувати стиль поведінки сторін конфлікту, щоб мінімізувати ризики маніпуляцій і підтримувати конструктивний діалог між сторонами в процесі розв'язання конфліктів.

#### Література

1. Thomas, K. W., Kilmann, R. H. Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument. – CPP, Inc., Mountain View, CA, 2007.

Режим доступу: CPP – ТКИ (cpp.com in Bing)