

ФИЛОСОФИЯ

(шифр научной специальности: 5.7.7)

Научная статья

УДК 101.3

doi: 10.18522/2070-1403-2023-100-5-2-9

СОЦИАЛЬНО-ФИЛОСОФСКИЕ И ЭВОЛЮЦИОННЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ОБМАНА

© *Евгения Викторовна Авдеенко*

Воронежский государственный технический университет, г. Воронеж, Россия
jjaane@yandex.ru

Аннотация. Исследуются социальные, антропологические и социокультурные причины склонности человека обманываться. На основе современных научных представлений в области праксиологии, антропологии и корпуса современных наук о поведении выявляются универсальные механизмы принятия человеком определенного поведенческого решения и, соответственно, выбора человеком определенной поведенческой траектории. Анализируется работа когнитивных систем, регулирующих процессы отражения, восприятия, мышления, принятия решений в контексте поведенческого и аксиологического выбора. Выявляются условия, обеспечивающие склонность человека обманываться, детализируются стратегии и методики манипуляции.

Ключевые слова: склонность обманываться, самообман, поведение, выбор поведенческой траектории, Система 1, Система 2, суггестия, манипуляция, когнитивные процессы.

Для цитирования: Авдеенко Е.В. Социально-философские и эволюционные предпосылки обмана // Гуманитарные и социальные науки. 2023. Т. 100. № 5. С. 2-9. doi: 10.18522/2070-1403-2023-100-5-2-9

PHILOSOPHY

(specialty: 5.7.7)

Original article

Socio-philosophical and evolutionary prerequisites for deception

© *Evgeniia V. Avdeenko*

Voronezh State Technical University, Voronezh, Russian Federation
jjaane@yandex.ru

Abstract. This article examines the social, anthropological and sociocultural reasons for a person's tendency to be deceived. The social, anthropological and socio-cultural reasons of a person's tendency to be deceived are investigated. On the basis of modern scientific ideas in the field of axiology, anthropology and the corpus of modern behavioral sciences, universal mechanisms of human acceptance of a certain behavioral decision and, accordingly, a person's choice of a certain behavioral trajectory are revealed. The work of cognitive systems regulating the processes of reflection, perception, thinking, decision-making in the context of behavioral and axiological choice is analyzed. The conditions that ensure a person's tendency to be deceived are revealed, the strategies and methods of manipulation are detailed.

Key words: propensity to deceive, self-deception, behavior, choice of behavioral trajectory, System 1, System 2, suggestion, manipulation, cognitive processes, perceptual strategies.

For citation: Avdeenko E.V. Socio-philosophical and evolutionary prerequisites for deception. *The Humanities and Social Sciences*. 2023. Vol. 100. No 5. P. 2-9. doi: 10.18522/2070-1403-2023-100-5-2-9

Введение

Объективно отражать, воспринимать и оценивать окружающую реальность – жизненно важная способность любого живого существа. Однако онтологическое стремление к познанию истины не мешает человеку обманываться, а в некоторых случаях – становится детерминантой заблуждения.

Философская оценка обмана и лжи в контексте социального развития и государственного строительства по-разному отражена в различных эпохах и направлениях философской мысли. Античные философы допускают ценность лжи в благих политических намерениях.

Религиозные философы в разной степени категоричности отрицают пользу обмана. Современные исследователи делают вывод, что «ложь и обман являются ценностями общества, поскольку они выступают как фактор организации и самоорганизации любого социума» [10, с. 59]. С другой стороны – «отмечают новое явление, состоящее в невозможности четко и однозначно различать ложную информацию в сферах современной политики, экономики, художественной литературы» [10, с. 60].

Для понимания причин и предпосылок склонности человека обманываться мы обратимся к анализу особенностей когнитивной деятельности и процесса принятия решений. Важной задачей когнитивной системы обслуживания человеческой деятельности является расчёт выгод и издержек вариантов поведения. При этом выбирается тот вариант поведения, который по субъективному расчёту характеризуется наибольшим значением сальдо выгод и издержек [14; 2; 3].

Такое понимание принципа выбора человеком своей поведенческой траектории раньше всего возникло и закрепилось в экономических науках. Экономический актор из всех возможных вариантов сделок выбирает ту, которая приносит ему наибольшую прибыль (характеризуется наибольшим превышением выгод над издержками). Однако оценка выгод во внеэкономической деятельности человека не представляется столь однозначной, возникают сложности в определении единиц измерения. Трудно произвести расчет ценности любви, дружбы или их потери, подвига или предательства.

С другой стороны, нельзя не признать, что проблема выбора поведенческой траектории для человека не ограничивается сферой экономических отношений, она является универсальной. Задумываясь, например, как провести время, человеку приходится выбирать из целого спектра возможных вариантов (спорт, прогулка, общение, чтение – альтернативы бесконечны). Сам факт того, что он выбирает (не может не выбирать) вполне определенный вариант из спектра возможных, указывает на то, что человек сравнивает эти варианты по некоторому критерию, то есть считает сальдо соответствующих выгод и издержек, связанных с каждым вариантом, и останавливается на том варианте, который (по его субъективному) мнению характеризуется максимальным значением такого сальдо. Остаётся вопрос: в каких единицах измеряются выгоды и издержки?

Черников и его соавторы предлагают следующее видение этого расчета. Для каждого человека существует интегральная функция благополучия (ИФБ), которая имеет вид: $F = f(k_1X_1, k_2X_2, \dots, k_nX_n)$, где X_1, X_2, \dots, X_n – параметры, репрезентирующие набор характерных для данной живой системы потребностей и интересов, а k_1, k_2, \dots, k_n – параметры, репрезентирующие вес (значимость) соответствующих потребностей и интересов в ИФБ [16].

Эта теоретическая модель принятия решений представляется чрезмерно идеалистической. В реальной жизни в нашем сознании не происходит никаких расчетов по формулам – во-первых, а главное – существенное количество решений принимается даже без активной работы сознательного мышления. С функциональной точки зрения процесс работы когнитивной системы обеспечения человеческой деятельности наиболее репрезентативно описывают модельные представления современной англоязычной школы нейропсихологов, которыми, в частности, пользуется Д. Канеман и его коллеги [6].

В рамках этих модельных представлений считается, что у человека существуют две системы мышления: Система 1 и Система 2. Эволюционно более ранней является Система 1, связанная с работой более древних участков головного мозга. Эволюционно более поздней является Система 2, которая связана с работой новейших участков головного мозга (в первую очередь, с лобной долей) [6; 17; 18; 19; 20].

Система 1 восходит к «началу человеческой истории» [13]. Она нацелена на обслуживание текущей деятельности человека «здесь и сейчас», опирается на образное мышление, «алогична» (точнее сказать, пралогична [7]), в том смысле, что не пользуется т.н. рациональной логикой, имея свою, специфическую логику, называемую Леви-Строссом логикой бриколажа [8].

Логика бриколажа – это, по существу, логика ассоциативная, где связь между порождаемыми единицами мышления (в данном случае, образами) строится ассоциативно (напо-

мним, ассоциации образуются на основе трёх типов связи: 1) по сходству (противоположности) – принцип метафоры, 2) по смежности в пространстве и/или времени – принцип метонимии, 3) по чувственно обнаруживаемой каузальности – принцип «одно после другого» как «одно по причине другого»). Логика бриколажа – это логика индуктивная, выстраивающая прогнозное будущее, на принципе обобщения частных случаев или на принципе прецедента. Чем большая повторяемость соответствующего прецедента, тем более уверенно предсказывает будущее Система 1.

Система 1, которая нацелена на обслуживание деятельности индивида «здесь и сейчас», с необходимостью должна уметь оценивать достаточно большое число параметров окружающей среды и быть быстродействующей, то есть незамедлительно переходить от оценки ситуации к действию в рамках этой ситуации. Это, по сути, эволюционно обусловленное требование.

Древний человек, не будучи ещё одетым в защитный «скафандр цивилизации», существовал в условиях дикой природы, которая была весьма неблагоприятна для относительно слабого двуногого существа, не имеющего убедительных средств защиты и нападения. В ситуации опасности или угрозы он должен был быть в состоянии быстро оценить ситуацию по большому количеству критериев, при чем эта информация подавалась именно в образном формате. Потому Система 1 не склонна рассуждать и рефлексировать, не склонна заниматься критическим анализом правоты своего прогноза. Она просто запускает соответствующую эмоционально окрашенную реакцию: беги или прячься (страх), бей, атакуй (гнев), сдавайся (тоска, отчаяние) и т.п.

Еще одной важной предпосылкой склонности человека обманываться стала система коммуникации, точнее – особенности ее формирования в антропогенезе.

Выживание для слабого двуногого предка человека критически зависело от его социальной, от умения подстроить свою индивидуальную поведенческую траекторию под требуемую коллективом задачу. Это стало возможным только тогда, когда для человеческого индивида голос Другого (особенно, если этот Другой представляет из себя Авторитет или Общее мнение коллектива) стал сильнее голоса индивидуальных потребностей и чувств [4; 13].

Слово Другого, особенно Приказ, императив, по сути, зомбировал древнего человека. Приказ не подлежал обсуждению, не подлежал рефлексии, не подлежал критике. Приказ сразу (на уровне суггестивного внушения) запускал соответствующее действие [5; 12]. Результатом такого положения дел и стала излишняя «доверчивость» Системы 1. Для нее по отношению к говорящему (особенно если говорящий – Авторитет или выражает Общее мнение коллектива) характерна презумпция правоты говорящего, презумпция непосредственного подчинения его словам.

Рефлексия, критичность, недоверчивость – свойства, отсутствующие у Системы 1 – возникают только на этапе образования и начальных стадий функционирования Системы 2, появление которой Б.Ф. Поршнев связывает с попытками противостоять первобытной суггестии – контрсуггестией [12]. При увеличении численности древних людей возникали конкурентные отношения за необходимые для жизни ресурсы, что вело к дифференциации человеческих сообществ на «своих» и «чужих», на «мы» и «они». И если обусловленное первобытной суггестией подчинение индивида требованиям «своих» для человека было приемлемым, то подобного рода подчинение требованиям со стороны «чужих» – конкурентов и, соответственно, врагов – таковым считаться уже не могло, оно в эволюционном смысле становилось запретительным.

Если первобытная суггестия предполагала абсолютное доверие, некритичность к словам говорящего, то теперь требовалось развить *не*-доверие, критичность. «Чужим» нельзя было подчиняться. Возникла необходимость дифференциации «своих» и «чужих», и, соответственно – культурная и лингвистическая спецификация конкурирующих человеческих сообществ. Так появляются специфические культурные коды и специфические языки, известные только «своим» и непонятные «чужим». Так возникают преграды для первобытной суггестии. А потребность в контрсуггестии влечёт за собой образование соответствующих психофизических структур, функционально обеспечивающих неподчинение суггестии. Так формируется Система 2 – система понятийного мышления.

Постепенно сфера действия Системы 2 всё более расширяется. Контрсуггестия теперь становится возможной и по отношению к «своим», круг которых начинает дифференцироваться на «близких» и «дальних», на вышестоящих (Авторитеты), равных и нижестоящих. И если старшие в иерархии продолжают оказывать суггестивное влияние, то по отношению к остальным всё более усиливается контрсуггестия.

Система 2 начинает работать и в отношении самого индивида. Непосредственные мотивационные импульсы со стороны Системы 1 уже могут быть остановлены управленческой командой со стороны Системы 2, равно как инициативы и прогнозы Системы 1 уже могут быть критически проверены со стороны Системы 2.

Управление поведением человека со стороны Системы 2 принято считать рациональным. На уровне Системы 2 развивается понятийное мышление, которое позволяет фиксировать глубинные причинно-следственные закономерности объективного мира, на этой основе создавать абстрактные теории объективной действительности и осуществлять прогнозную деятельность путем логически корректных, непротиворечивых импликаций соответствующих теорий. Это позволяет Системе 2 действовать не только и не столько «здесь и сейчас». Ресурсы и фокусы этой системы направлены скорее на анализ фактов продолжительных временных периодов и синтез в целях формулирования эффективных поведенческих моделей.

Благодаря функционированию Системы 2 становится возможной своего рода «инвестиционная» деятельность. Если человек видит (используя возможности Системы 2) стратегический выигрыш, то для его достижения он может пойти и на тактический проигрыш. Усилия и ресурсы, направленные на деятельность, не приносящую выгоду «здесь и сейчас», но приносящую существенно большую выгоду позже, и можно трактовать как инвестиции.

Вероятна и обратная ситуация. Если Система 2 по каким-то причинам не работает, то человек оказывается не в состоянии спрогнозировать долгосрочное будущее, заметить, что тактический выигрыш «здесь и сейчас» может привести к стратегическому проигрышу. А то, что Система 2 может работать «плохо», или совсем отключаться – это вполне установленный факт. Сегодня учёным хорошо известно, насколько энергетически дорогостояща работа мозга. «Наш мозг составляет всего два процента от веса тела, но при этом потребляет двадцать процентов его энергии и питательных веществ» [11, с. 174].

Причем основные энергетические затраты приходятся на обеспечение работы Системы 2. В силу такого положения дел и, подчиняясь универсальной эволюционной тенденции живых существ минимизировать непроизводительные затраты энергии, у человека выработались механизмы отключения Системы 2.

Она отключается в ситуациях двух типов. Во-первых, когда человек может позволить себе её не включать, успешно функционируя в автоматическом режиме в хорошо знакомой и безопасной среде, в условиях «рутинной» деятельности. Во-вторых, когда возникает дефицит энергетических ресурсов, необходимых для поддержания устойчивой работы Системы 2. Это может быть вызвано следующими обстоятельствами. За счёт общефизической усталости, за счёт дефицита питательных продуктов (особенно чувствителен в этом смысле дефицит глюкозы), за счёт эмоциональных затрат, неминуемых в условиях попадания человека в стрессовую ситуацию, за счёт когнитивной сложности задач, решение которых выпадает на долю Системы 2 (особенно, если когнитивная сложность задачи коррелирует с ограниченностью времени на выполнение этой задачи).

При этом отключение Системы 2 никак не влияет на работу Системы 1. Последняя – относительно «дешевая» в энергетическом смысле, функционирует постоянно и всегда готова взять на себя управление человеческим поведением при сбоях в работе Системы 2. Ещё одним следствием энергоёмкости Системы 2 является низкая скорость ее работы и не большое число параметров, которыми она может одновременно оперировать (семь +/- два).

Таким образом, процессы отражения, восприятия, мышления, принятия решений обеспечиваются двумя системами.

Система 1 – энергетически «дешёвая», быстрая, функционирующая без перерывов, анализирующая большое число параметров окружающей среды, использующая логику бриколажа, толерантная к логическим противоречиям, опирающаяся на принцип прецедента, образная, высокоэмоциональная, но при этом некритичная, нерелексирующая, не владеющая понятийным мышлением, не умеющая выделять глубинные закономерности объективной действительности.

Система 2 – энергоёмкая, медленная, работающая с перерывами и только в случае необходимости, анализирующая малое число параметров окружающей среды, подчиняющаяся формальной логике, опирающаяся на принцип непротиворечия, низкоэмоциональная, но при этом оперирующая понятийным мышлением, благодаря которому только и становится возможным выделять глубинные закономерности объективной действительности и, уже на основе последних, выстраивать теории, прогнозы, тактики и стратегии.

Зачастую Система 1 и Система 2 у человека работают согласованно, но, учитывая всю их специфичность, становится понятным, что нередки случаи и рассогласования прогнозных предположений каждой из Систем. Система 1 в перманентном режиме выносит свои суждения и оценки, выстраивает свой прогноз и предлагает свои решения. Система 2, оперируя калькулирующими возможностями, может критически подходить к работе Системы 1, принимать или отклонять суждения Системы 1, одобрять или отвергать (затормаживать) поведенческие решения, предлагаемые последней.

Противостоять обману, суггестии человек может только за счёт Системы 2. Подчиняясь логике Системы 1, то есть опираясь на прогнозные суждения Системы 1, человек с отключенной Системой 2 не может критически отнестись к этим суждениям, он их принимает за правду. Но если дальнейшее развитие событий покажет, что прогнозные суждения Системы 1 не верны, человек понимает, что он обманулся.

Интересно, что и в этом случае могут сработать защитные механизмы психики, которые не позволят человеку сменить поведенческую траекторию, несмотря на осознание обмана. Ценность определенных ментальных позиций может быть настолько высока, что психика в процессе их защиты не позволит сознанию признать ошибочным собственное поведение.

Человек может обманываться и при включенной Системе 2. Такое происходит в том случае, если причинно-следственное развитие событий в объективной действительности подчиняется закономерностям, понятийно зафиксировать которые не под силу имеющейся у человека Системе 2 – или по причине индивидуально низкого уровня развития последней, или по причине концептуальной сложности соответствующих причинно-следственных закономерностей, недоступных постижению в рамках текущего уровня развития научного познания, характерного для данного общества.

Выводы

В виду рассмотренных социальных и эволюционных предпосылок обмана, можно выделить ряд средств или методик его реализации.

Как отключить Систему 2, и как спровоцировать Систему 1.

Отключение Системы 2 связано или с размещением Жертвы в «рутинных» условиях (Система 2 в таких условиях не имеет мотивации для включения) или с вовлеченностью Жертвы в стрессовую ситуацию, которая чревата энергетическими перегрузками, не позволяющими эффективно работать его Системе 2. Такие условия могут быть созданы, но могут сложиться и независимо от деятельности манипулятора.

Слишком благополучные условия жизни и воспитание, которое не предполагает требований к достижениям, формирует личность, Система 2 которой «нетренированная», соответственно – не эффективная. Напротив, крайне неблагоприятные жизненные условия (голод, война, болезни, дистресс) так же тормозят Систему 2 из-за постоянного общефизического дефицита энергетических ресурсов.

Для современного общества характерно еще одно обстоятельство – человек вынужден постоянно перерабатывать нескончаемый поток льющейся на него информации, в связи с чем у него возникают когнитивные перегрузки (которые тем выше, чем выше когнитивная

сложность перерабатываемой информации и чем более ограничен временной срок, отводимый на её переработку). Такой стиль жизни также весьма неблагоприятно сказывается на работе Системы 2 данного человека.

Как спровоцировать Систему 1.

Во-первых, в ней заложено стремление к быстрому получению удовольствия – «здесь и сейчас». Как правило, такое удовольствие связано с физиологическими потребностями организма: отсутствие боли (при постоянном болевом стимулировании), сон (при постоянном недосыпании), вкусная еда (особенно при постоянном недоедании), секс (особенно при долгом воздержании).

Если Манипулятор может создать иллюзию возможности удовлетворения этих потребностей «здесь и сейчас», пусть и требуя взамен взятия на себя Жертвой обязательства двигаться по поведенческой траектории, приносящей Жертве убытки в долгосрочной перспективе, Система 1 Жертвы, не умея должным образом оценить долгосрочные последствия и очарованная краткосрочной перспективой, соглашается (вполне может быть – даже «испытывая радость»), то есть иницируя продукцию соответствующих гормонов и нейромедиаторов) с предложением Манипулятора, и Жертва начинает двигаться по поведенческой траектории, приносящей в конечном счёте человеку, ставшему Жертвой манипуляции, не выгоды, а ущерб. И только когда такой ущерб становится вполне очевидным, человек обнаруживает, что он де факто оказался обманутым.

Второй наиболее распространённый способ провокативного воздействия на принятие поведенческого решения Системой 1 связан с использованием прецедента как основополагающего принципа прогнозных построений последней. Прецедент, то есть, по сути, повторяемость, как во временном плане (постоянное накачивание потенциальной Жертвы содержательно однородной информацией – информацией, несущий один и тот же посыл, один и тот же смысл), так и в плане пространственном (одна и та же информация поступает от всех источников информации) приводит к тому, что Система 1, опять же, не задумываясь о последствиях, принимает поведенческое решение в соответствии с содержательным посылом этой тотально однородной информации. «Распространенность мнения активизирует конформность, отключая функции критического анализа Системы 2, и приводя к легкому принятию этого мнения Системой 1» [1].

Если же тотальная однородность получаемой Жертвой информации не достижима, то для эффективной работы злонамеренной манипуляции важно, чтобы соответствующая информация поступала предполагаемой Жертве от лица того, кто является Авторитетом для жертвы (и чем выше степень Авторитетности, тем выше суггестивная сила этой информации), и/или от лица Общего мнения того сообщества, к которому принадлежит потенциальная Жертва (и чем активнее звучит это Общее мнение, тем, опять же, выше его суггестивная сила) [9; 15]

При наличии безусловного Авторитета и высоко активном звучании Общего мнения, транслирующих однородную информацию потенциальной Жертве, да ещё в условиях достаточно эффективного отключения Системы 2, у потенциальной Жертвы, по сути дела, нет той поведенческой траектории, на которую не могла бы направить потенциальную Жертву суггестивная сила этой информации, даже в том случае, если движение по вменяемой Жертве поведенческой траектории приводит, в конечном счёте, Жертву к невозполнимым убыткам, и даже – физической гибели.

Список источников

1. *Авдеенко Е.В.* Социально-психологические основы манипулятивного процесса // Каспийский регион. 2023. № 1 (74). С. 117–121.
2. *Автономов В.С.* Модель человека в экономической теории и других социальных науках // ИСТОКИ. 2001. Вып. 3. С. 24–71.
3. *Беккер Г.С.* Человеческое поведение: экономический подход. М.: ГУ ВШЭ, 2003. 672 с.
4. *Витте О. Я – счастливый человек.* Книга «О начале человеческой истории» и её место в творческой биографии Б.Ф. Поршнева // *Поршнев Б.Ф.* О начале человеческой истории (Проблемы палеонтологии). СПб.: Алетея, 2007. С. 576–707.

5. *Диденко Б.А.* Цивилизация каннибалов: Человечество как оно есть. М.: Китеж, 1996. 156 с.
6. *Канеман Д.* Думай медленно... решай быстро. М.: АСТ, 2014. 763 с.
7. *Леви-Брюль Л.* Первобытное мышление. Психология мышления. М.: Изд-во МГУ, 1980. С. 130–140.
8. *Леви-Строс К.* Тотемизм сегодня. Неприрученная мысль. М.: Академический Проект, 2008. 520 с.
9. *Милгрэм С.* Подчинение авторитету: Научный взгляд на власть и мораль. М.: Альпина нон-фикшн, 2016. 290 с.
10. *Несмеянов Е.Е.* Ложь как ценность: зарождение концепции // Гуманитарные и социальные науки. 2018. № 6. С. 57–67.
11. *Пинкер С.* Как работает мозг. М.: Кучково поле, 2017. 672 с.
12. *Поршнев Б.Ф.* Контрсуггестия и история // История и психология. М.: Наука, 1971. С. 4–35.
13. *Поршнев Б.Ф.* О начале человеческой истории (Проблемы палеонтологии). СПб.: Алетейя, 2007. 720 с.
14. *Франк Р.* Микроэкономика и поведение. М.: ИНФРА-М, 2000. 696 с.
15. *Черников М.В.* Голос Авторитета как суггестивный фактор // Свободная мысль. 2022. № 3. С. 205–217.
16. *Черников М.В., Перевозчикова Л.С., Авдеенко Е.В., Назаренко К.С.* Человек. Общество. Социальная коммуникация. Воронеж: Изд-во ВГТУ, 2022. 129 с.
17. *Gailliot M., Baumeister R.* The Physiology of Willpower: Linking Blood Glucose to Self-Control // *Personality and Social Psychology Review*. 2007. 11. P. 303–327.
18. *Gailliot M. et al.* Self-Control Relies on Glucose as a Limited Energy Source: Willpower Is More Than a Metaphor // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2007. № 92. P. 325–336.
19. *Lavie N.* Attention, Distraction and Cognitive Control Under Load // *Current Directions in Psychological Science*. 2010. № 19. P. 143–148.
20. *Posner M., Rothbart M.* Research on Attention Networks as a Model for the Integration of Psychological Science // *Annual Review of Psychology*. 2000. № 58. P. 1–23.

References

21. *Avdeenko E.V.* Socio-psychological bases of the manipulative process // The caspian region: Politics, Economics, Culture. 2023. № 1 (74). P. 117–121.
22. *Avtonomov V.S.* The human model in economic theory and other social sciences // *Istoki*. 2001. Vol. 3. P. 24–71.
23. *Becker G.S.* The Economic Approach to Human Behavior. Moscow, 2003. 672 p.
24. *Vitte O.* I am a happy man. The book “About the Beginning of Human History” and its place in the creative biography of B.F. Porshneva // *Porshnev B.F.* About the beginning of human history (Problems of paleontology). Saint-Petersburg, 2007. P. 576–707.
25. *Didenko B.A.* Cannibal Civilization: Humanity as it is. Moscow, 1996. 156 p.
26. *Kahneman D.* Thinking, Fast and Slow. Moscow, 2014. 763 p.
27. *Levy-Bruhl L.* Primitive mentality. Moscow, 1980. P. 130–140.
28. *Levi-Strauss C.* Totemism. The savage mind. Moscow, 2008. 520 p.
29. *Milgram S.* Obedience to authority: an experimental view. Moscow, 2016. 290 p.
30. *Nesmeyanov E.E.* Lie as the value: formation of the concept // The Humanities and Social Sciences. 2018. No. 6. P. 57–67.
31. *Pinker S.* How the mind works. Moscow, 2017. 672 p.

32. *Porshnev B.F.* Countersuggestion and history // History and psychology. Moskow, 1971. P. 4–35.
33. *Porshnev B.F.* About the beginning of human history (Problems of paleontology). Saint-Petersburg, 2007. 720 p.
34. *Frank R.* Microeconomics and behavior. Moscow, 2000. 696 p.
35. *Chernikov M.V.* The voice of authority as a suggestive factor // Free thought. 2022. No. 3. P. 205–217.
36. *Chernikov M.V., Perevozchikova L.S., Avdeenko E.V., Nazarenko K.S.* Human. Society. Social communication. Voronezh, 2022. 129 p.
37. *Gailliot M., Baumeister R.* The Physiology of Willpower: Linking Blood Glucose to Self-Control // Personality and Social Psychology Review. 2007. 11. P. 303–327.
38. *Gailliot M. et al.* Self-Control Relies on Glucose as a Limited Energy Source: Willpower Is More Than a Metaphor // Journal of Personality and Social Psychology. 2007. No. 92. P. 325–336.
39. *Lavie N.* Attention, Distraction and Cognitive Control Under Load // Current Directions in Psychological Science. 2010. No. 19. P. 143–148.
40. *Posner M., Rothbart M.* Research on Attention Networks as a Model for the Integration of Psychological Science // Annual Review of Psychology. 2000. No. 58. P. 1–23.

Статья поступила в редакцию 19.06.2023; одобрена после рецензирования 17.07.2023; принята к публикации 20.07.2023.

The article was submitted 19.06.2023; approved after reviewing 17.07.2023 accepted for publication 20.07.2023.