Курсовая работа

по дисциплине: «Социальная психология»

Ложь и обман как социально-психологический феномен

##### Выполнила:

Жихарева Наталья Александровна

Введение

обман ложь защита разоблачение

В настоящее время, каждый человек может быть подвержен лжи и обману, а самое главное он подвергается этому, чуть ли не ежедневно. Будь то ложь как скрывание истины для сокрытия «темных» дел других людей, или как сокрытие фактов, но во благо. Все это окружает нас, и казалось бы, люди должны стремиться предостеречь себя от этого, или хотя бы уменьшить количество обманов в свою сторону. Но нет, ситуация повторяется, пусть немного в другой вариации и набиваются новые шишки на месте старых.

Понятие лжи является предметом исследования во многих гуманитарных науках, но пока это мало способствует выявлению ее специфики в разных областях практической и теоретической деятельности. В частности, не определены отличительные признаки категории лжи в психологии: если ограничиться характеристикой лжи только как оценкой суждений, в которых неверно представлены факты, то эти признаки становятся неразличимыми. Большинство из представленных в литературе исследований направлены на изучение диагностики лжи.

В настоящее время, ложь как психологический феномен изучают и за рубежом (Пол Экман), и в России (В.В. Знаков). Работа американского психолога, профессора психологии Калифорнийского университета в Сан-Франциско Пола Экмана «Психология лжи» является одной из книг, в которой довольно полно представлены все наработки по этой проблеме. Данная книга - результат многолетних исследований одного из крупных специалистов в мире по данному вопросу. В России написано много работ по монографии Экмана. К русскому переводу книги приложено послесловие «Западные и русские традиции в понимании лжи» доктора психологических наук, профессора, ведущего научного сотрудника Института психологии Российской академии наук (РАН) В.В. Знакова, в котором он дополняет Экмана. Интерес данной работы заключается в сопоставлении данных разных стран, выявление проблем.

Французский исследователь Ж. Дюпра, занимавшийся проблемой лжи еще в прошлом веке, считал, что это психолого-социологический, словесный или нет, акт внушения, при помощи которого стараются, более или менее, умышленно посеять в уме другого какое-либо положительное или отрицательное верование, которое сам внушающий считает противным истине. Ж. Дюпра, также как современные исследователи, считал что ложь в качестве внушающего воздействия может осуществляться не только как словесный акт, а также с помощью невербальных средств общения. Известно, что зачастую людей, еще более эффективно чем словами, вводят в заблуждение с помощью жеста, позы, мимики или косметики, грима, одежды и других средств перевоплощения и маскировки, создавая ложный образ или дополняя таким образом содержание искажаемой информации невербальными компонентами общения.

Актуальность данной работы я вижу в том, что изучение мотивов поведения человека, признаков этого поведения дает возможность лучше понимать других людей, легче с ними договариваться и выстраивать коммуникацию. Несмотря на большое количество доступной литературы по данной теме, как отечественных, так и зарубежных авторов, пока не найдено золотого правила, которое могло бы уберечь человека от обмана. В целом, можно предположить, что ложь, обман являются как социальными, так психологическими составляющими функционирования человека в обществе.

Цель курсовой работы - изучить ложь и обман как социально-психологический феномен.

Проблема. Одной из главных и нерешенных проблем остается то, что не любой обман можно разоблачить и не любую ложь можно распознать. В повседневной жизни многие люди используют слова «ложь», «обман», в качестве синонимов, однако эти понятия с точки зрения психологии имеют различное содержание.

Предмет исследования: ложь и обман как социально-психологический феномен.

Задачи исследования:

. Изучить социально-психологическую характеристику лжи и обмана, а также их функции в современном обществе.

. Рассмотреть проявление и обнаружение лжи.

. Выявить признаки и техники обнаружения обмана.

Методы исследования: изучение и анализ литературы и документов, теоретический анализ и синтез, сравнение, моделирование, обобщение.

# Глава 1. Изучение лжи и обмана как социально-психологических феноменов в научной литературе

## 1.1 Социально-психологическая характеристика лжи и обмана

Сегодня мало кто сомневается в актуальности исследования проблемы лжи и отношения к ней современного человека. С этим феноменом слишком часто сталкивается в жизни каждый из нас. Вечная проблема человеческой искренности, обмана и лжи не раз становилась предметом обсуждения в художественной литературе, философии, социологии и психологии. Выделяется несколько типов лжи. Ложь элементарная, корыстная, как средство достижения эгоистических целей. Ложь бескорыстная, почти художественная, когда человек не делает различий между реальностью и собственной выдумкой. Ложь из сострадания, которая может быть средством спасения жизни другого человека. И, наконец, ложь социальная, утверждаемая нередко как долг. Такая ложь, в отличие от ничем не прикрытой истины, якобы поддерживает общество, цивилизацию от распада и гибели.

На огромную роль лжи и ее многоликость в человеческой жизни обращал пристальное внимание русский философ Н. Бердяев. Он писал: «Мир захлебывается ото лжи. Лгут не только люди лживые по природе, но и люди правдивые. Лгут не только сознательно, но и бессознательно». Ложь современного мира, по его мнению, есть выражение глубокого перерождения структуры сознания: «Из мира все более исчезает личная совесть, и все меньше слышится ее голос» [1].

Уже одно количество синонимов, определяющих этот процесс, заставляет признать его неизбежное присутствие в нашей жизни. Обмануть, соврать, надуть, наколоть, облапошить, объегорить, навешать лапши на уши, обвести вокруг пальца, насвистеть, напеть... Ложь, хотим мы того или нет, вездесуща и всепроникающа. Пример ежедневной лжи на бытовом уровне - ответ на вопрос «Как дела?» У многих людей немедленно слетает с языка лживое «нормально», тогда как на самом деле все может быть более чем плохо. Такая мимолетная ложь переплетается с ложью и обманом спланированными, намеренными и дополняется байками и небылицами. Таков неполный перечень многообразного проявления лжи и обмана в нашей повседневной жизни.

В книге И. Вагина «Психология выживания в современной России» рассматриваются проблемы обмана и лжи. В ней говорится о том, что человек, как правило, лжет или для достижения собственных целей, или для возвышения себя в глазах окружающих, или для сокрытия информации, которая может скомпрометировать человека. [2]

Пол Экман в своей книге «Психология лжи» определяет ложь как действие, которым один человек вводит в заблуждение другого, делая это умышленно, без предварительного уведомления о своих целях и без отчетливо выраженной со стороны жертвы просьбы не раскрывать правды. [3]

Виктор Знаков в своем теоретическом исследовании «Неправда, ложь и обман как проблемы психологии понимания» говорит о том, что, несмотря на актуальность поднятой проблемы, в отечественной науке до сих пор нет ответа даже на вопрос, первым возникающий у любого психолога, обращающегося к их изучению: «Существует ли какое-то различие между психологическим содержанием лжи и обмана или это просто синонимы?». Между тем зарубежные ученые давно и плодотворно работают в этой области психологической науки. Значительная часть их исследований посвящена детектору лжи: теории построения полиграфа и эффективности его применения в различных областях практики, например, при доказательстве обвинения в суде. [4]

В повседневной жизни люди часто используют слова «ложь» и «обман» в качестве синонимов, однако, эти понятия с точки зрения некоторых отечественных психологов имеют различное содержание.

Ложь - утверждение, не соответствующее истине, высказанное в таком виде сознательно - и этим отличающееся от заблуждения. Ложь - по мнению христианства, изобретение лукавого (дьявола).

Ложь является одним из способов, средств обмана. Ложь всегда основана на намеренно неистинном утверждении. Не всякий обман - ложь. Психологическая структура лжи основана на сочетании трех факторов: утверждение лица не соответствует истине; лицо осознает неистинность своего утверждения; лицо ставит цель ввести другое лицо в заблуждение.

Ложь является неотъемлемой частью человеческого бытия, проявляется в самых различных ситуациях, в связи, с чем это явление толкуется достаточно разнопланово. Ложь у психически здорового, нормально развитого человека, как правило, определяется реальными мотивами и направлена на достижение конкретных целей. Поэтому полная искренность становится практически невозможной и, в случае таковой, может, по-видимому, рассматриваться как психическая патология. В силу того, что, безусловно, правдивых людей нет, различие между лжецом и правдивым человеком носит весьма условный характер и обязательно требует конкретного ситуационного уточнения[5].

В отличие ото лжи, обман - это полуправда, провоцирующая понимающего ее человека на ошибочные выводы из достоверных фактов; сообщая некоторые подлинные факты, обманщик умышленно утаивает другие, важные для понимания сведения. Обман лежит в основе того, что принято называть военной хитростью, которая применяется со времен древности.

Обман, как и ложь, возникает тогда, когда сталкиваются чьи-либо интересы и нравственные нормы, и там, где для прибегающего к обману человека затруднено или невозможно достижение желаемого результата иным путем. Главное, что роднит обман с ложью, - это сознательное стремление обманщика исказить истину. Таким образом, некоторые психологи выделяют ложь и обман как отдельные категории с разными функциями. Другие же (к примеру, Пол Экман) не разграничивают ложь, более обращая свое внимание ни на определение, а на ее функции.

В целом, можно констатировать, что ложь и обман являются социально-психологическими компонентами жизнедеятельности человека в обществе. Поэтому любые попытки «исключить» их из нашей жизни являются утопичными, психологически неверными и, в силу этого, бесперспективными.

## 1.2 Функции лжи и обмана в современном обществе

Среди функций лжи и обмана можно выделить несколько основных.

Первой функцией является защита собственных материальных, духовных, личностных интересов от негативных изменений.

Второй функцией лжи считается увеличение личных материальных благ. Множество людей издревле используют ложь с целью собственного материального обогащения.

Третьей функцией обмана можно назвать агрессию. При этом субъект лжи намеревается подчинить себе объект лжи. Если лжец не может заставить другого человека сделать что-либо, чего тот не хочет, он приступает к процессу обмана. Так можно прийти к выводу, что обман - это вынужденная мера, которая позволяет выживать сильнейшим и при этом ставит в приниженное положение слабых.

Обман есть средство защиты и реализации интересов отдельных личностей, групп, классов, народов, государств. Допустимо рассматривать обман и в качестве функции социального института (государственного органа, ведомства, общественной организации, промышленного предприятия, финансово-экономической структуры, учебного или научного учреждения и т.п.). Обман служит одной из форм проявления социальных противоречий, выражает эгоистическое обособление, конкуренцию, неподлинное объединение, всевозможные способы достижения интересов и целей за счет других или вопреки желаниям других. [24]

Одна из важнейших социальных функций обмана состоит в том, что он способен обеспечивать возможность сохранения наличных коммуникативных структур в условиях расходящихся или практически несовместимых интересов. Обман - непременное средство борьбы за власть, орудие амбиций, честолюбия, корысти. Однако, как свидетельствует исторический опыт, обман использовался и в качестве средства борьбы с различными формами зла. Первейшим долгом революционера или солдата во время войны, попавшего в руки врагов, всегда считалось сокрытие от них правды, подлинных фактов, представляющих интерес для противника. Аналогично этому ряд государственных органов, ведающих отношениями с другими государствами, выполняют функцию их дезинформации по определенным вопросам, разрабатывая тщательно совершенствуемую систему обманных действий. [24]

Обман часто используется как способ сохранения тайны, секрета - причем на уровне как индивидуального, так и институционального субъекта. С другой стороны, секретность и вообще высокая степень «закрытости», различные формы бюрократического тайнодейства служат успешному обману с целью охраны групповых интересов, поддержания стабильности существующей системы политической власти или некоторой структуры социальных отношений. Такого рода стабилизирующая функция обмана широко используется государственными органами, средствами массовой информации, причем в самых разнообразных формах - от тщательно продуманной дезинформации (хорошо застрахованной от разоблачения) до тонких манипулятивных действий над общественным сознанием, формирующих выгодное общественное мнение. Поскольку обман выступает как феномен социальной деятельности, рассмотрение его функций может производиться в плане анализа его роли в разных видах деятельности. По-видимому, есть основания говорить о специфических функциональных проявлениях обмана в производственной, финансово-экономической деятельности, в политике, в торговле, в научной и педагогической деятельности, в искусстве, спорте и т.д. Нет такого вида социальной деятельности, где бы не встречался обман и где бы он не играл существенную функциональную роль. Особо следует упомянуть функцию обмана, которую можно было бы назвать «воодушевляющей». Речь идет о намеренной дезинформации социального субъекта, которая вызывает у него прилив сил, повышение уверенности в себе, веру в возможность достижения трудной цели, создает мобилизующий эффект. В критические моменты к подобным формам обмана не раз прибегали полководцы, распространяя ложные сообщения о приближающемся подкреплении, о несчастьях в стране противника и т.п., чтобы ободрить войска, укрепить их веру в победу. Аналогичные формы обмана всегда широко использовались всевозможными институциональными субъектами, особенно правительствами и правителями. Большей частью это - «обещающий» обман, т.е. сулящий благо, внушающий надежду на осуществление заветных чаяний, сокровенных желаний, особо значимых целей. Поэтому «обещания» такого рода сравнительно легко принимаются на веру массами, формируют надежду, придают смысл повседневной жизнедеятельности и нередко одухотворяют ее. В данном случае обман выполняет функцию умиротворения масс, их активизации, упрочения существующего социального порядка, создания оптимистической перспективы, уверенности в будущем. Исторический опыт свидетельствует, что правящие группы, правительства, правители широко использовали «защитную» функцию обмана, и не только путем производства тщательно продуманных обманных действий, исходящих от официальных органов и официальных лиц, но и путем инспирирования, поощрения некоторых видов обмана, исходящего от частных лиц. Примером может служить доносительство, поощрявшееся, как правило, в условиях деспотических режимов (наряду с лестью и славословием в адрес правителя).

Таким образом, говоря о критерии правдивости, психологи рассуждают о силе уверенности. Чем больше эта сила, тем больше в нее веры. Если утверждения субъекта лжи и обмана совпадают с мнением объекта, то подобное совпадение способствует восприятию этой информации как правдивой. Человек заранее обладает готовыми ответами на жизненные вопросы и каждый раз убеждается, что был прав. Закон правдивости звучит так: чем речь увереннее, тем правдоподобнее, субъекту лжи необходимо вселить веру в свой объект.

# Глава 2. Ложь и обман как социально-психологический феномен

обман ложь защита разоблачение

## 2.1 Проявление и обнаружение лжи

С.И. Ожегов определяет ложь и обман в «Словаре русского языка» следующим образом: «Ложь - намеренное искажение истины, неправда» ; «Обман - ложное представление о чем-нибудь, заблуждение».

Информацию, заведомо искаженную, можно обнаружить в любой сфере деятельности, в бизнесе, политике, где часто создаются ситуации, косвенным образом требующие наличия обмана.

Особенно ярко ложь проявляется при столкновении противоположных интересов, в ходе конкуренции, соперничества, когда результат, в частности, достигается при помощи уловок, нечестных ходов, введения в заблуждение соперника, искажения образа противника. Несомненно существуют ситуации, когда ложь является оправданной. Например, в период кризиса (политического, экономического и т.п.), когда правдивая информация может привести к негативным последствиям. Оправданной можно назвать безобидную, незначительную ложь, не наносящую ущерба. Ложь, обусловленная обязательствами по сохранению какой-либо информации в тайне также, зачастую находит оправдание в обществе. В конфликтной ситуации человек стоит пeред выбором: сохранение (даже пусть только перед собой) образа честного и справедливого человека или же выгода как материальная, так и нематериальная (престиж, положение и др.) от победы в конфликтной ситуации. Часто выбор делается в пользу последней. Психологи выяснили, что есть люди, которые изначально предрасположены ко лжи. Они врут по поводу и без повода, преувеличивают, преуменьшают или приукрашивают факты, нередко самим себе во вред. Среди «профессиональных» лжецов таких людей нет, т.к. «профессиональная» ложь предполагает тонкий, изощренный ум, развитое логическое мышление, хитрость, умение ладить с людьми, находить с ними контакт, настраиваться на нужную волну. Существует такая личностная характеристика, как «макиавеллизм». Западные психологи называют это склонностью человека к манипулированию другими людьми в межличностных отношениях. Человек скрывает истинные намерения, с помощью отвлекающих маневров добивается того, чтобы партнер, сам того не осознавая, изменил свои первичные цели. «Макиавеллизм обычно определяется как склонность человека манипулировать другими тонкими, едва уловимыми или нефизически агрессивными способами, такими как лесть, обман, подкуп или запугивание», - пишут западные психологи. Причем замечено, что люди, у которых данная черта сильно выражена, могут вести себя, как умелые лжецы, но сами распознают ложь очень плохо. Часто определенная профессиональная деятельность предполагает наличие лжи. Например при соблюдении правил этикета человек сталкивается с альтернативой: сказать правду и вызвать негативные последствия, отношения или солгать без последствий и избежать подобных реакций. Как же обнаружить это искажение истины? Делать выводы о мыслях и намерениях человека по его мимике уже давно присуще людям. Особенно выделяют глаза. Пушкин в своей повести «Капитанская дочка» так описывал Емельяна Пугачева: «Живые большие глаза так и бегали. Лицо его имело выражение довольно приятное, но плутовское», а также: «Пугачев смотрел на меня пристально, изредка прищуривая левый глаз с удивительным выражением плутовства и насмешливости». Бегающий взгляд, прищуренный глаз писатель считал признаком неискренности и намерения обмануть. Конечно же, нельзя делать такие выводы по какому-то одному признаку. Установлено, что распознавание лжи возможно на следующих уровнях: психофизиологическом, вербальном (словесном) и невербальном (мимика, поза, жесты). На психофизиологическом уровне информация поступает в виде внешних проявлений функционирования внутренних органов, которые человеку контролировать практически невозможно. На вербальном уровне - проверка логической согласованности информации и соответствия невербальным компонентам взаимодействия.[5]

Психофизиологические симптомы лжи

Итак, психофизиологические симптомы лжи. Можно сказать, что ложь - это не свойственное проявление действий человека. Поэтому в ситуации обмана организм как бы «выражает» свое сопротивление этому, реагирует на стресс и поэтому ведет себя по-другому. Эти физиологические проявления трудно контролировать обыкновенному человеку, если конечно он не обладает совершенными способностями регуляции, что может далеко не каждый. Прежде всего, это: дрожь в голосе, теле, которую собеседник не может остановить; учащенное моргание; человек напрягает губы, покусывает их, «жует»; над верхней губой, на лбу появляются капельки пота; частое или сильное сглатывание слюны; желание пить (из-за сухости во рту); покашливание (на нервной почве), возможно периодическое заикание; голос приобретает другой тон, не характерный для собеседника, меняется ритмика, тембр; сбивчивое неспокойное дыхание, может не хватать воздуха, зевота; изменение цвета лица, бледность или покраснение, кожа может покрываться пятнами; учащенное сердцебиение, пульсация крови в висках, сонной артерии; подергивание мелких мышц лица (веко, бровь и т.п.).

Жестикуляция и мимика при неискренности

Большинству людей, как мы уже отмечали, врать труднее, чем говорить правду. Этим и объясняется отличающееся от обычного поведение человека, который врет. Он часто меняет свою позу, не может усидеть на одном месте. Его жестикуляция становится более активной, он может совершать множество ненужных движений руками, поэтому по внешним проявлениям можно без особого труда обнаружить волнение человека. Человек, говорящий неправду, часто: потирает руки, теребит пальцы, беспричинно почесывает шею, голову, лицо; теребит края одежды, пуговицы, манжеты, вертит в руках ручку, ключи, играет с предметами, бессмысленно переставляет пачки бумаг, книги, находящиеся рядом на столе и т.п., имитируя наведение порядка; интенсивно курит, чаще, чем обычно затягивается, кашляет, трогает горло; нервно покусывает губы, ногти, теребит волосы; не может сдержать дрожь в коленках; неосознанно скрывает, прячет руки, закрывает ладони рук; напряженно проводит рукой по шее, интенсивно ее трет, будто она затекла, поправляет воротник, пиджак, шнурки; неосознанно руки держит в области паха (бессознательная попытка защититься); часто прикасается к мочкам ушей, потирает их, почесывает нос; при разговоре подносит руку ко рту, как бы прикрывая его, или держит руку около горла; женщины могут начать тщательно прихорашиваться, подкрашивать губы, пудриться, стараясь как бы отвлечься и отвлечь собеседника от разговора; избегает смотреть в глаза собеседнику (только у неопытных) или, напротив, постоянно смотрит прямо в глаза, стараясь казаться откровенным, при приближении к партнеру отворачивается по какой-либо причине на самом деле для того, что бы не создавать прямой непосредственный контакт глазами; опускает глаза, смотрит вниз, интенсивно, напряженно трет их; старается будто спрятать свое тело, «прилипает» весь к креслу, когда сидит, облокачивается на стол, неестественно прислоняется к шкафу, словно пытается найти опору и т.п.; невольно старается держаться за какой-то предмет (стол, стул, дипломат), бессознательно стараясь создать себе некую защиту; туловище принимает наклон назад («уход»); чаще, чем обычно, улыбается, улыбка несимметричная, неестественная, натянутая, не сопровождающаяся напряжением мышц вокруг глаз. Очень важно следить за появлением подобных действий. Похожее поведение может проявиться при обсуждении какой-то конкретной тематики разговора, если это не прямой запланированный обман. [25]

Обнаружение лжи (lie detection). Детектор лжи - техническое средство, используемое при проведении инструментальных психофизиологических исследований для синхронной регистрации параметров дыхания, сердечно-сосудистой активности, электрического сопротивления кожи, а также, при наличии необходимости и возможности, других физиологических параметров с последующим представлением результатов регистрации этих параметров в аналоговом или цифровом виде, предназначенном для оценки достоверности сообщённой информации. Многие. специалисты в этой области сегодня пользуются разновидностями анализатора голосового напряжения, наиболее распространённый. из которых измеряет величину низкочастотной (10 Гц) модуляции, присутствующей в голосе говорящего. Голосовые анализаторы не требуют присоединения к субъекту и поэтому могут использоваться скрытым образом, даже через телефонный аппарат. Существует распространённое убеждение, что эти или другие инструменты могут определять ложь на основе обнаружения определенной реакции или паттерна реакций, характерных для обмана. Однако, невзирая на периодически звучащие такого рода высказывания, до сих пор не удалось объективно продемонстрировать существования специфических реакций лжи. Все, что можно определить по графикам полиграфа, - это то, что проверяемый был относительно более встревожен или возбужден одним вопросом по сравнению с другим; невозможно определить, почему данный человек был возбужден, явилось ли это, направлением следствием вины, страха или гнева. Специалист по работе с детектором лжи должен пытаться выводить факт обмана из различий реакции, вызываемых вопросами разного типа. На протяжении мн. лет стандартным форматом вопросов был формат релевантных/нерелевантных проб. Релевантные вопросы (напр., «Вы взяли 1000 долларов из сейфа?») перемежались нерелевантными (напр., «Вы завтракали сегодня?»). Если проверяемый в ответ на релевантные вопросы обнаруживал большую взволнованность, чем на нерелевантные, он подвергался серьезному допросу. Представляется очевидным, однако, что эти содержащие обвинение релевантные вопросы будут вызывать волнение у многих невиновных людей, поэтому R/I test давал высокий процент ошибок типа «ложная тревога». Начиная с 1950-х гг. большинство специалистов по работе с детекторами лжи стали использовать вариант формата с контрольными вопросами (control question format), в котором к обычному списку добавлялся третий тип вопросов. Контрольные вопросы адресуются главным образом к предыдущим проступкам или преступлениям проверяемого лица. Согласно теории проверки контрольными вопросами, невиновный человек правдиво отвечающий на релевантные вопросы, будет приходить в большее волнение от контрольных вопросов и демонстрировать на них более сильные физиологические реакции, в то время как виновный человек будет сильнее реагировать на релевантные вопросы. По большей части, проверки на детекторе лжи проводились для нужд работодателей в частном секторе. Большинство городских полицейских управлений применяли проверки на полиграфе или анализаторе голосового напряжения в качестве вспомогательного средства в принятии решений о том, какие лица, подозреваемые в совершении преступления, должны быть освобождены, а какие подвергнуты судебному преследованию. Примерно в 17 штатах результаты проверки на полиграфе могли быть приняты в качестве доказательства в судебном разбирательстве, если обе стороны заранее оговорили возможность такой проверки. В 1981 г., однако, суды первой инстанции штатов Колорадо, Иллинойс и Висконсин отменили предыдущие решения и постановили, что результаты проверки на полиграфе больше не будут рассматриваться в качестве доказательства даже при условии согласия адвокатов сторон на такую проверку. По крайней мере 15 штатов запретили работодателям принуждать своих работников или кандидатов на работу к проверкам на детекторе лжи. Специалисты, работающие с полиграфами и анализаторами голосового напряжения, говорят об очень высокой точности распознавания лжи, как правило в пределах от 95% до 99%, однако эти заявления не получили подтверждений в надежных исследованиях. Представляется важным отдельно рассматривать судьбу правдивых или невиновных субъектов, поскольку последствия «неудачных» проверок на детекторе лжи в реальной жизни могут оказаться очень серьезными. В трех исследованиях графики невиновных подозреваемых были квалифицированы как «не заслуживающие доверия» в 55%, 39% и 49% случаев соответственно, что указывает на предубежденность проверки на полиграфе против правдивых людей. [26]

Таким образом, хотя применение полиграфа непосредственно законодательством не регламентируется, его использование является законным во всех его практических приложениях.

Итак, ложь проявляется в соответствующих микровыражениях: человек пытается что-то вспомнить, но при этом продолжает смотреть прямо, не отводя взгляда; во время разговора человек непроизвольно пытается дотронуться до шеи; во время разговора человек делает непроизвольное движение рукой в тот самый момент, когда что-то утверждает; сжатые губы; во время разговора человек неоднократно сводит запястья (ладони) вместе; человек изображает скорбь, но при этом не задействованы мышцы лица; самоуспокаивающие жесты помогают человеку почувствовать себя комфортно, особенно, когда он лжёт; во время разговора человек делает оговорку, похожую на грамматическую ошибку; это отличается от спонтанных поправок, когда человек знает о чём говорит; оговорки характерны для случаев, если человек умышленно начинает исправлять свою фразу на «ходу».

## .2 Признаки и техники обнаружения лжи

Наверное, каждый человек хоть раз в жизни задавал себе вопрос о том, как поймать лжеца и врать так, чтобы не быть пойманным. Вся научная литература по данной теме рассматривает проблему лжи с двух позиций: морали и собственно психологии. В зависимости от того, к какой из позиций ближе точка зрения автора, понятию “ложь” даются разные определения.

К. Мелитан считает ложь признаком безнравственности, т.к. дети и взрослые начинают лгать тогда, когда в их поступках появляется “что-то нехорошее”, что необходимо скрывать от других. В обществе человеку приходится скрывать свое истинное Я, что неизбежно приводит ко лжи. Человек лжет, чтобы соблюсти элементарные правила вежливости, или, привыкнув прибегает ко лжи всегда, когда для него это выгодно.[6]

Мелитан рассматривает ложь с позиции моральных и нравственных норм. На противоположном полисе шкалы подходов к данной проблеме “мораль-психология” находится психологическая теория О. Липмана о лжи как волевом деянии, направленном на результат. Для любого волевого деяния характерно наличие определенных внутренних или внешних тормозящих моментов. В случае лжи тормозом является одновременное присутствие в сознании лжеца наравне с комплексом ложных представлений комплекса истинных представлений. В их борьбе комплекс ложных представлений побеждает за счет цели и намерения, и тогда человек лжет, или комплекс истинных представлений - за счет моральных представлений о последствиях, и тогда человек говорит правду.[5]

Согласно Липману, в некоторых случаях мы можем говорить о наличии лжи с точки зрения морали и нравственности, но не с точки зрения психологии.

Как видно из приведенных определений, до сих пор не существует единого мнения о том, каковы отличительные признаки лжи и где проходит граница между ложью и правдой.[5]

Иногда лжец высказывает вещи, ложность которых заранее известна вопрошающему. Подобную ложь легко изобличить, прислушавшись к словам лжеца. Однако не все лжецы лгут очевидным образом. Даже если ложь не явная, ее часто можно распознать при внимательном отношении к содержанию речи. Лжецы иногда рассказывают неправдоподобные истории. Более того, их утверждения зачастую носят непрямой и уклончивый характер, не будучи отмечены личными переживаниями. Помимо этого, люди, говорящие правду, - особенно если они ведут себя эмоционально, - склонны к неструктурированному повествованию, тогда как лжецы описывают события в более хронологически выверенной манере. Наконец, лжецы уснащают свои рассказы меньшим числом подробностей, чем те, кто говорит правду. Эти факты объясняются рядом причин. Например, негативные эмоции (гнев, чувство вины) могут вылиться в негативные же утверждения, а удрученность - привести к тому, что лжец примется рассказывать свою историю в неструктурированной манере. Не говоря о том, что умалчивание о многих подробностях может быть следствием недостатка воображения для их выдумывания, недостаточная осведомленность в тех или иных деталях или нежелание о них говорить повышают вероятность противоречий или того, что проверяющие разоблачат обман при проверке сказанного.

Вербальные признаки:

1. Люди, говорящие правду, стараются ответить на вопрос прямо, те же, кто ее скрывает, пытаются в своих ответах говорить о разных побочных обстоятельствах.

2. Говорящим неправду для ответа на вопрос обычно требуется больше времени, им нужно время для принятия решения, что именно сказать.

. Повтор вопроса - это обычный способ выгадать дополнительное время, чтобы продумать ответ на поставленный вопрос.

. Многие говорящие неправду люди отличаются отрывочной речью, предложения у них часто остаются незаконченными.

. Разного рода клятвы и заверения часто используются лгунами в их попытках придать большую убедительность своей лжи.

. Лгуны часто бурчат ответы себе под нос или сбиваются в своих ответах.

. Люди, говорящие неправду, стараются использовать «обтекаемые» слова -например, «я не брал этого».

. Говорящие неправду люди стараются убедить противную сторону в своей невиновности, тогда как лгущие обычно ведут себя пассивно.

. Непоследовательность в утверждениях относится к одним из лучших показателей лживости.

. Говорящие правду стараются отвечать на вопросы прямо, лгуны же пытаются ответить на трудный вопрос косвенно.

Невербальные признаки обмана чаще всего проявляются при затруднениях в измышлении лжи. Лжецы, предъявляя замысловатую ложь, обычно говорят медленнее, включают в свою речь больше пауз и чаще запинаются. Подобный поведенческий паттерн продемонстрировал, например, человек, признанный виновным в убийстве.

На действия человека могут повлиять и такие эмоции, как чувство вины, страха или волнения. Чем сильнее эти эмоции, тем более вероятно проявление невербальных признаков лжи. Лжецы, которые чересчур боятся быть уличенными в обмане, пытаются предстать перед окружающими честными людьми. В таких ситуациях их поведение зачастую лишено гибкости, спланировано и отрепетировано. Помимо этого, эмоциональные переживания нередко выражаются в повышении высоты голоса, которое является реакцией, неподконтрольной лжецу. Однако такое повышение весьма незначительно и очень плохо поддается обнаружению. Наконец, эмоции способны проявиться на лице. Страх, например, автоматически проявляется в поднятии и сведении бровей, в поднятии верхнего века и напряжении нижнего. Лжецы, не желающие выказать свой испуг, стараются подавить выражение этих эмоций, Им часто удается сделать это за долю секунды после того, как у них появляется подобное выражение. Это означает, что хотя бы на долю секунды выражение лиц обманщиков позволяет опытным дознавателям изобличить их во лжи.

Невербальные признаки:

. Знаки - это сигналы, значение которых совершенно ясно. Например, кивок головы. В некоторых случаях обмана подобные знаки бывают не доведены до конца, резко обрываются подозреваемым.

. Жесты. Люди, говорящие неправду, часто используют жесты, казалось бы не к месту.

. Непроизвольные навыки - незамечаемые самим человеком привычки, например, касаться мочки уха, поглаживать волосы... В период стресса эти навыки становятся более заметными.

. Стресс обычно проявляется в учащенном дыхании, которое часто может свидетельствовать о намеренной лжи.

. Трудноуловимые, быстроисчезающие (в доли секунды) изменения в выражении лица часто свидетельствуют о скрытом эмоциональном возбуждении.

Ни один из приведенных выше признаков не может иметь самостоятельного значения, необходимо оценивать все признаки в совокупности.

Обнаружить ложь не так-то просто. Одна из проблем - это обвал информации. Слишком много информации приходится рассматривать сразу. Слишком много ее источников - слова, паузы, звучание голоса, выражение лица, движения головы, жесты, поза, дыхание, испарина, румянец или бледность и т.д. И все эти источники могут передавать информацию попеременно или с наложением, в равной мере претендуя на внимание. Как ни странно, большинство людей прежде всего обращают внимание на наименее достоверные источники - слова и выражения лица - и таким образом легко ошибаются.

Лжецы обычно отслеживают, контролируют и скрывают не все аспекты своего поведения.[8] Скорее всего, они и не смогли бы этого сделать даже при всем своем желании. Поэтому лжецы скрывают и фальсифицируют только то, за чем по их мнению, другие будут наблюдать наиболее внимательно. Лжецы склонны особенно тщательно подбирать слова.

Взрослея, человек узнает, что большинство людей прислушиваются именно к словам. Очевидно, словам уделяется такое внимание еще и потому, что это наиболее разнообразный и богатый способ общения. Словами можно передать многие сообщения гораздо быстрее, чем мимикой, голосом или телом. Когда лжецы хотят что-то скрыть, они тщательно обдумывают свои слова не только потому, что им известно, какое внимание уделяют этому источнику информации, но и потому, что за слова скорее придется отвечать, чем за тон, выражение лица или телодвижения. Сердитое выражение лица или грубый тон всегда можно отрицать. Гораздо труднее отрицать сказанные слова, их легко повторить, и от них трудно полностью отречься.

Другая причина, по которой за словами так тщательно следят и так тщательно пытаются их скорректировать, состоит в том, что словами обмануть легче всего. Речь можно заранее сформулировать наилучшим образом и даже записать. Тщательно подготовить все выражения лица, жесты и интонацию может только профессиональный актер. А выучить наизусть и отрепетировать слова может любой человек. Кроме того, у говорящего есть постоянная обратная связь: он слышит себя и, таким образом, всегда в состоянии подобрать наиболее подходящую манеру изложения. Наблюдать же за выражениями своего лица, пластикой и интонациями гораздо сложнее.

Люди стараются подвергнуть цензуре все, что может выдать их, а за словами проследить легче, чем за лицом. Знать, что говоришь легко; знать же, что выражает твое лицо гораздо труднее. Ясность обратной связи, когда человек слышит свои слова непосредственно в момент их произнесения, можно сопоставить разве что с зеркалом. Хотя напряжения и движения лицевых мышц и сопровождаются некоторыми ощущениями, исследования П. Экмана показали, что большинство людей почти не используют информацию, поступающую от этих ощущений. Редко кто может определить, руководствуясь только ощущениями, выражение своего лица, за исключением разве что экстремальных ситуаций.[9]

Существует и еще одна, более важная причина того, что по мимике легче заметить обман, чем по словам. Лицо непосредственно связано с областями мозга, отвечающими за эмоции, а слова - нет. Когда что-то вызывает эмоцию, мышцы лица срабатывают непроизвольно. Первоначальное выражение лица, появляющееся в момент возникновения эмоции, не выбирается специально.

Основные поведенческие ошибки, которые совершает лжец и с помощью которых он может быть разоблачён:

а) слова. «Иногда стоит прислушиваться к оговоркам человека. В них, он может сказать то, что очень боится сказать. Перепутывания слов, может быть, не простой ошибкой речи. Это обуславливается тем, что при лжи человек волнуется (чаще всего) и слегка теряет бдительность. По средствам этого правда может вырваться наружу. Когда человек сознательно лжёт у него часто, в построенных им фразах, присутствуют междометия, лишние слоги, слова… например: « Ну… ну я это… м-мне мне… нравится т-твоя новая стрижка!»[3]

б) голос. Частые паузы - это основной признак обмана. Лжец тянет время для того, что бы продумать линию поведения, особенно, если лжец не знал, что ему придётся лгать. Тон голоса тоже резко изменяется. Обычно он становится намного выше, но нельзя пренебрегать людьми, которые, боясь быть разоблаченными, начинают насильственно играть своим голосом. Он становится слишком неестественно сдержанным, низким. Короткие покашливания также показывают взволнованность человека.

в) пластика. Руки обычно соприкасаются друг с другом. Начинается нервное подёргивание ногой или любые другие ритмичные движения. Прикосновение пальцем руки к носу или уху на несколько секунд. Только не перепутайте: у человека нос или ухо могут зачесаться! Как правило, нос чешут быстро и целеустремлённо, но если это движение длится достаточно долго, то знайте - человек говорит то, что ему говорить не хочется.

г) мимика. Часто можно наблюдать растерянное выражение лица, немного смущённое. И даже если человек хорошо держит себя в руках, любой заданный в лоб вопрос на тему, по поводу которой вам лгут, поставит собеседника в тупик, хотя бы на несколько секунд. Пока человек сочиняет уместный вариант ответа, вы можете легко увидеть на его лице потерянного ребёнка, разоблачив его тем самым. Но все эти факторы выдают волнение человека, а есть люди, которые держат волнение в себе и тогда прикрываются смехом или наигранным и неестественным спокойствием. В работе Пола Экмана также рассматриваются ошибки, происходящие непосредственно в процессе обмана, ошибки, совершаемые лжецом вопреки его желанию; нас интересует ложь, выдаваемая поведением обманщика. «Признаки обмана могут проявляться в мимике, телодвижениях, голосовых модуляциях, глотательных движениях, в слишком глубоком или же, наоборот, поверхностном дыхании, в длинных паузах между словами, в оговорках, микровыражениях лица, неточной жестикуляции. Почему лжецы допускают такие промахи в поведении? Ведь так бывает не всегда. И тогда лжец выглядит безупречно; ничто не выдает его обмана. Но почему все-таки это происходит не всегда? В первую очередь, по двум причинам: одна из них касается разума, другая - чувств».

а) неудачная линия поведения. Лжец не всегда знает наперед, что и где придется солгать. У него также не всегда есть время для того, чтобы выработать линию поведения, отрепетировать и заучить ее. Но и в случае достаточно успешного обмана, когда линия поведения хорошо продумана, лжец может оказаться не настолько умен, чтобы предусмотреть все возможные вопросы и приготовить ответы на них. Бывает, что лжец меняет линию поведения даже и без всякого давления обстоятельств, а просто из-за собственного беспокойства, и затем не может быстро и последовательно отвечать на возникающие вопросы.

б) ложь и чувство. Сильные эмоции очень трудно контролировать. Кроме того, чтобы скрыть интонацию, мимику или специфические телодвижения, возникающие при эмоциональном возбуждении, требуется определенная борьба с самим собой, в результате чего даже в случае удачного сокрытия испытываемых в действительности чувств могут оказаться заметными направленные на это усилия, что и явится в свою очередь признаком обмана.

Скрывать эмоции нелегко, но не менее трудно и фальсифицировать их, даже в том случае, когда это делается не по необходимости прикрыть ложной эмоцией настоящую. Для этого требуется несколько больше, чем просто заявить: я сержусь или я боюсь. Если обманщик хочет, чтобы ему поверили, он должен и выглядеть соответствующим образом, а его голос и в самом деле звучать испуганно или сердито. Подобрать же необходимые для успешной фальсификации эмоций жесты или интонации голоса не так-то просто. К тому же очень немногие люди могут управлять своей мимикой. А для успешной фальсификации горя, страха или гнева необходимо очень хорошее владение мимикой.

в) чувство вины по поводу собственной лжи. Муки совести имеют непосредственное отношение лишь к чувствам обманщика, а не к юридическому определению виновности или невиновности. Кроме того, их также нужно отличать от чувства вины по поводу содержания лжи. Как и боязнь разоблачения, угрызения совести могут быть различной интенсивности. Они могут быть весьма слабыми или же, наоборот, настолько сильными, что обман не удастся, потому что чувство вины спровоцирует утечку информации или даст какие-либо другие признаки обмана. Следует отметить, говорит Пол Экман, что угрызения совести усиливаются в тех случаях, когда: жертву обманывают против ее воли; обман очень эгоистичен; жертва не извлекает никакой выгоды из обмана, а теряет столько же или даже больше, чем лжец приобретает; обман не дозволен, и ситуация предполагает честность; лжец давно не практиковался в обмане; лжец и жертва давно знакомы лично; лжец и жертва придерживаются одних и тех же социальных ценностей; жертву трудно обвинить в негативных качествах или излишней доверчивости;

У жертвы есть причина предполагать обман или, наоборот, лжец сам не хотел бы быть обманщиком.

г) боязнь оказаться разоблачённым. Страх разоблачения в слабой форме не опасен, наоборот, не позволяя расслабиться, он может даже помочь лжецу избежать ошибок. Поведенческие признаки обмана, заметные опытному наблюдателю, начинают проявляться уже при среднем уровне страха. Информация о возможном наличии у лжеца боязни разоблачения может быть хорошим подспорьем для верификатора. Боязнь разоблачения наиболее высока в случаях если: у жертвы репутация человека, которого сложно обмануть; жертва начинает что-то подозревать; у лжеца мало опыта в практике обмана; лжец предрасположен к боязни разоблачения; ставки очень высоки; на карту поставлены и награда и наказание или, если имеет место только что-то одно из них, ставкой является избежание наказания; наказание за саму ложь или за поступок настолько велико, что признаваться нет смысла; жертве ложь совершенно невыгодна.

д) чувство восторга. Иногда испытываемое в случае неудачи кроме, возникающих у лжеца отрицательных чувств, таки как боязнь разоблачения и угрызения совести, у лжеца могут возникнуть и положительные эмоции. Ложь может считаться и достижением, что уже само по себе приятно. Лжец может испытывать радостное возбуждение либо от вызова, либо непосредственно в процессе обмана, когда успех еще не совсем ясен. В случае же успеха может возникнуть удовольствие от облегчения, гордость за достигнутое или чувство самодовольного презрения к жертве. Восторг надувательства также может быть различной интенсивности. Он может полностью отсутствовать; быть незначительным по сравнению с боязнью разоблачения; или же настолько сильным, что выразится в определенных поведенческих признаках. Восторг надувательства возрастает, когда: жертва ведет себя вызывающе, имея репутацию человека, которого трудно обмануть; сама ложь является вызовом; есть понимающие зрители и ценители мастерства лжеца. [3]

Сущность заключается в том, что угрызения совести, боязнь разоблачения, восторг надувательства могут проявиться в мимике, голосе или пластике, даже когда лжец пытается скрыть их. Если же их все-таки удается скрыть, то внутренняя борьба, необходимая для того, чтобы скрыть их, может также дать поведенческие признаки обмана. Таким образом, существуют способы определения обмана по словам, голосу телодвижениям и мимике.

# Заключение

Ложь человека не красит, но, как ни странно, является для него абсолютной нормой. Мы врем по несколько раз на дню, порой даже не замечая этого. Неправда срывается с наших губ настолько легко и непринужденно, что мы не отдаем себе отчета в том, что только что соврали и вполне можем считать себя честными искренними людьми. С другой стороны, в том, что мы привираем, нет ничего уж настолько плохого.

Ложь и обман не существовали бы в нашей жизни, если бы они были вредоносными сами по себе, и приносили бы человеку одни несчастья. С другой стороны, страшно подумать, как неузнаваемо изменился бы мир, если бы мы не умели лгать. Истинное признание лжи и обмана - охранное. Они позволяют сохранить отношения, они позволяют дать человеку веру и надежду. Истинное призвание лжи, - не травмировать человека правдой. Ложь во благо, ложь во спасение, ложь во имя высшей цели, добродетельная ложь. Её смысл и её цель - сохранить, оберечь, спасти и дать веру.

Мы врём каждый день и нужно принимать это во внимание, говоря о лжи, как об отрицательном явлении. Ложь можно распознать по мимике, жестам, речевым оборотам и голосу. Но не стоит забывать, что каждый человек индивидуален, и надо учитывать особенности поведения индивида. На мой взгляд, опасной является та ложь, которая приносит боль другим людям и ложь ради собственной выгоды. Потому что нет ничего страшного в том, что родители рассказывают своим детям о вымышленном Деде Морозе или коллеги по работе делают комплименты друг другу. Я считаю, что ложь не всегда открывается, просто иногда нам всё равно ложь эта была или правда, мы не придаём значения некоторым словам.

Людям свойственно лгать своим близким людям, зачастую даже не чувствуя стыда за свой поступок. Люди лгут, потому что не хотят причинить зла другому; защитить тех кого они любят; оградить свой внутренний мир; избежать наказания; получить выгоду; казаться лучше; получить удовольствие; защитить свои интересы; добиться правды; из робости.

Основной проблемой лжи в психологической науке является малая изученность аспектов данной области. Наибольшее внимание уделено изучению диагностики лжи, что отражается в данной работе количеством рассматриваемого материала по этой теме.

В курсовой работе были рассмотрена социально-психологическая характеристика лжи и обмана; дали понятие лжи и обмана. Лож - это действие, которым один человек вводит в заблуждение другого, делая это умышленно, без предварительного уведомления о своих целях и без отчётливо выраженной со стороны жертвы просьбы не раскрывать правды. Обман - это сознательное введение в заблуждение другого лица с корыстными целями, также рассмотрели функции лжи и обмана в современном обществе, также выяснили как проявляется и обнаруживается ложь. Ложь проявляется на основе психофизиологических свойств организма обманывающего. Обнаружить ложь можно с помощью детектора лжи. Также мы рассмотрели признаки лжи. Признаки лжи бывают на вербальном (по словам) и невербальном уровне (жесты, мимика, теложвижения). Далее мы рассмотрели техники по которым можно распознать наличие обмана - по голосу пластике, мимике, жестах.

Поставленные нами цели достигнуты, осуществлен анализ сходства и различия в психологическом содержании лжи и обмана. Работа над данной темой поспособствовала улучшению знаний в области психологии манипуляций, лжи и обмана.

# Источники и литература

1. Вагин, И. Психология выживания в современной России / И. Вагин. - М.: Астрель, 2004.

2. Василюк, Ф.Е. «Психология переживания. Анализ преодоления критических ситуаций / Ф.Е. Василюк. - М.: Издательство Московского университета, 1984.

3. Дюпра, Ж. Ложь / Ж. Дюпра, П. С. Феокритова. - Саратов.: Изд-во «Новь», 1905.

. Зазыкин, В.Г. Психология в рекламе / В. Г. Зазыкин. - М.: ДатаСтром, 1992.

5. Знаков, В.В. Психология понимания правды / В.В. Знаков. - СПб., 1993.

6. Кант, И. Критика практического разума / И. Кант. - СПб.: Изд. Фирма РАН, 1995.

. Лебедев, А.Н. Экспериментальная психология в российской рекламе / А. Н. Лебедев, А.К. Боковиков. - М.: Academia, 1995.

. Липманн, О. Ложь в праве / О. Липман, Адам Л. - Харьков.: Юридич. изд-во Украины, 1929.

9. Мелитан, К. Психология лжи. / К. Мелитан. - М.: Изд. А. Сомов, 1903.

. Олдерт Фрай, Ложь. Три способа выявления. Как читать мысли лжеца, как обмануть детектор лжи. / Олдерт Фрай. - СПб.: Прайм - ЕВРОЗНАК, 2006.

11. Пол Экман, Психология лжи / Пол Экман. - СПб.: Питер, 2003.

12. Свинцов, В.И. Полуправда // Вопросы философии / В.И. Свинцов. - М.,1990.

13. Симоненко, С.И. Психологические основание ложности и правдивости сообщений // Вопросы психологии / С.И, Симоненко. - М., 1998.

. Степанов, С.С. Психологическая мозаика / С.С. Степенов. - М.: «Академия», 1996.

15. Таранов, П.С. Интриги, мошенничество, трюки. / П.С. Тараканов. - Севастополь.: Библекс, 2007.

16. Холодный, Ю.И. Полиграфы («детекторы лжи») и безопасность. Справочная информация и рекомендации / Ю.И. Холодный. - М.: Издательский дом «Мир безопасности», 1998.

. Холодный, Ю.И. Полиграфы и безопасность. Справочная информация и рекомендации / Ю.И. Холодный. - М.: «Мир безопасности», 1998.

. Штерн, В. Проблемы психологии. Ложь и свидетельские показания / В. Штерн. - СПб., 1922.

. Щербатых, Ю.В. Искусство обмана / Ю. В. Щербатых. - М.: ЭКСМО, 1998.

. Экман, П. Психология лжи. /П. Экман. - СПб.: Издательство «Питер», 1999.

. http://my-vybiraem-zhizn.ru/lozh/

. http://novainfo.ru/archive/4/obman-filosofsko-psihologicheskiy-analiz

23. http://psyjournals.ru/sgu\_socialpsy/issue/30313\_full.shtml

. http://www.coolreferat.com

25. http://www.megamedportal.ru/article/lozh\_i\_obman.html