Курсовая работа

на тему: «Ложь как средство коммуникации»

Содержание

Введение

Глава 1. Ложь, как психологическое явление

.1 Ложь. Что же это?

.2 Виды лжи

.3 Личностные определения склонности ко лжи

Глава 2. Функции лжи

.1 Добродетельная ложь, группы

Глава 3. Диагностика лжи

.1 Признаки лжи

.2 Техника обнаружения лжи

.2.1 Легкая и трудная ложь

Заключение

Список литературы

Приложение №1

Введение

Проблема лжи существует во всем мире, не зависимо ни от нации, ни от пола человека, ни от его социального статуса. Ведь каждый человек, хоть один раз в жизни все равно соврал. Врут все: и дети и взрослые. Вранье - бывает как маленькое, так и большое, ложь - это информация, которую человек специально вымышляет и придумывает. Когда человек врет, он специально утаивает правдивую информацию от собеседника, и пытается убедить его в своей правдивости, либо для того чтобы скрыть какие не добрые дела, либо это ложь во спасение.

В данной работе, мы хотим, разобраться для чего люди врут? Что их подталкивает на данный поступок? Является ли ложь основным фактором общения? А может быть ложь является привычкой, без которой человек не может существовать?

Изучение психологии лжи очень активно разрабатывается на Западе, именно там идет плотное изучение и усовершенствование детектора лжи, выявляет, основные признаки в поведении человека который врет. В России же изучение данной проблемы было очень мало, не очень интересно. Этой проблемой занимались такие ученые как: Жуков М.Ю., Знаков В.В и Симоненко С.И.. Зато сейчас проблема лжи проявляет все больший интерес у ученых. Актуальность данной теории о проблеме лжи - очевидна. Ведь ложь бывает разной, по-разному и в разных ситуациях проявляется. Она существует как в межличностном общении, так и в социуме.

Цель данной курсовой работы: узнать является ли ложь основным средством общения.

Для реализации данной цели были поставлены следующие задачи:

. Узнать что такое ложь, ее виды и какие люди склонны ко лжи.

. Выявить функции лжи.

. Раскрыть понятие добродетельной лжи.

. Провести диагносту лжи, уточнить ее признаки.

. Определить технику выявления лжи

. Привести наглядные примеры лжи.

Предметом исследования является отношения и коммуникации людей.

Объектом исследования является - ложь как она есть.

Методы, которые использовались при написании данной работы - теоретический анализ литературы, дедуктивный метод исследования, цитирование и анализ текста.

Структура курсовой работы: введение, теоретическая часть, заключение и список использованной литературы, в каждой главе есть практические примеры.

Глава 1. Ложь как психологическое явление

.1 Ложь. Что же это?

Виктор Знаков обычно называл ложью сведения, которые умышленно передавались и не соответствовали истине. Самое распространенное определение, в европейской культуре, лжи, это слова Блаженного Августина: «Ложь - это сказанное с желанием сказать ложь. С помощью вербальных и невербальных средств коммуникации лжец вводит своего собеседника в заблуждение относительно истинного положения дел в обсуждаемой области. В ситуации общения ложь является выражением намерения одного из собеседников исказить правду. Суть лжи всегда сводится к тому, что человек верит или думает одно, а в общении выражает другое». [10]

В книге «психология лжи» Пола Экмана, «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]

На данный момент, в современной жизни, многие люди заблуждаются, говоря и путая между собой понятия: ложь, неправда и обман. Ведь каждое из данных слов имеет несколько иные определения.

Определение лжи у автора Холодный Ю.И.: «Ложь - это сознательное искажение известной субъекту истины: она "представляет собой осознанный продукт речевой деятельности, субъекта, имеющий своей целью ввести в заблуждение" собеседника. 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».

Ложь отличается от обмана тем, что обманывая, человек, сообщает только часть правдивой информации, а основном, наиболее важную часть информации - скрывает. Обман не считается очень серьезной ошибкой человека, ведь утаивая наиболее нужную информацию, начали еще с древних времен, и называли: «военной хитростью».

Обман, так же как и ложь возникает только тогда, когда сталкиваются разные интересы различных людей, и осуществление результата возможно только прибегая к обману. А объединяет их только то, что обманщик осознанно и намеренно искажает информацию.

Говоря о неправде, можно так использовать термин, который определил Виктор Знаков: «неправда - это высказывание, основанное на искреннем заблуждении говорящего человека или на его неполном знании о том, о чем он говорит. Неправда, как и обман, основывается на неполноте информации, но, в отличие от обмана, говорящий не утаивает известной информации и не преследует иных целей, кроме передачи сообщения, содержащего неполную (или искаженную) информацию».[4]

Подводя итоги можно сказать, что разные ученые имеют разное представление о понятиях лжи, неправде и обмане. Одни считают, что эти три понятия различные и имеют несколько различные формулировки, а другие особой разницы не наблюдают. Единственное что можно отметить их объединяет только факт сокрытия наиболее важной информации и искажение действительности.

.2 Виды лжи

Проводя анализ опросов, анкет, информации, которая существует на данный момент, можно сказать, что взрослые люди врут, по средним подсчетам 2 раза в день. Но ложь бывает различной. Она может начинаться от наивного баловства словами до серьезной и страшной лжи. И из-за такого большого разнообразия лжи, не всегда понятно и правильно можно оценить ситуацию, например с прощением лгуна. Возможно, ли простить человека, который вам наврал? Но так как каждая ситуация индивидуальна, то человек должен полагаться сам на себя.

Существует несколько видов лжи:

. Умолчание. Нередко люди умалчивают факты и сведения от других людей. Этому есть два объяснения: первое, это когда человек специально не раскрывает правды или не сообщает сведения, потому что они не очень будут приятны его собеседнику, принесут ему душевную боль или волнение, тем самым он некоторым образом хочет предостеречь человека; и второе, это когда человек утаивает различные факты и сведения, для того чтобы казаться лучше в окружении людей, «обелить себя», или чтобы ему грубо говоря не нарваться на неприятный разговор.

. Сгущение красок. При разговоре, человек приукрашивает события: либо в хорошую, либо в плохую сторону. Это делается для того, чтобы привлечь внимание к своему рассказу, чтобы многие заинтересовались. Такого человека в основном не следует обвинять во вранье.

. Пустые обещания. В основном пустые обещания дают люди, у которых не очень хорошая жизненная ситуация, тяжелые времена. Они могут быть как на работе, так и дома, в любом обществе. Тем самым они оттягивают время, для того чтобы постараться урегулировать свои личные проблемы. Люди, которые дают пустые обещания, в основном не состоятельны, ни материально, ни морально, ни духовно.

. Заблуждение. Иногда так случается, что человек говоря какие-то вещи, очень сильно верит, что это на самом деле так, но потом он понимает, что был не прав. В данной ситуации возможно 2 выхода из сложившейся ситуации: первый - это оставить все так оно есть, ничего не менять и не признавать свою вину, и второй, это набраться смелости, признать, что был не прав и извиниться. Но второй вариант довольно таки болезненный для людей в моральном плане, не каждый человек сможет и умеет признавать свои ошибки. И при всем при этом, если рассказать правду некоторые люди подумать могут что вы специально сначала врали, чтобы потом быть понятым.

. Обман. Бывает так, что люди бояться потерять, что важное в жизни, людей или работу, или что-то еще, и они начинают очень часто врать. Придумывают истории в основном с элементами фантазии, для объяснения своего поведения и поступков. В основном эти люди начинают привыкать обманывать и это становиться их принципом жизни, и они могут и сами поверить в то, что говорят. Пример: Жена разговаривает по телефону, при этом муж ее спрашивал с кем она говорила, на что жена спокойно, с улыбкой на лице, говорит что, конечно же, с любовником, с кем же еще. Они вместе посмеялись, и правда осталась при жене, ведь говорила она на самом деле с любовником.

Каждый человек, который сталкивался с враньем, думает: как быть и что делать, если вас обманули? Как правило, ложь всегда выходит наружу, «все тайное всегда становиться явным». Часто бывает, что если один раз солжешь, то продолжаешь сам не замечая, врать даже без повода. И потом начинаешь, понимаешь, что заврался и не знаешь, как дальше быть. Иногда случается, что лжеца начинает мучить совесть, и он рассказывает правду, только нужно знать, что возможно больше доверия к вам не будет. Основная серьезная проблема возникает у родителей, когда начинают врать их дети, они впадают в ступор и не понимают для чего? Единственное правильное решение, это вывести на откровенный разговор беседу с ребенком, просто поговорить по душам, ни в коем случае не ругать и не угрожать ребёнку расправой или лишением.

Умение прощать - это самое большое, правильное и благородное качество у человека. Поэтому люди, практически в е легко прощают ложь, есть, конечно, исключение, но таких не много.

.3 Личностные определения склонности ко лжи

Способности человека к обману сугубо индивидуальны и простираются широким диапазоном от патологической правдивости ("он совершенно не умеет врать!") до столь же патологической лживости ("ни одному его слову верить нельзя!"). Они зависят от воспитания и жизненного опыта, влияния родителей, школы, ближайшего окружения и случайных знакомых. Однако, существуют и общие тенденции, связанные с возрастом, полом и психологическими установками[3].

Лжи подвержены почти все слои общества, независимо от социального положения и статуса. Ложь распространена в политике, экономике, искусстве, иногда даже в науке, в межгрупповых и межличностных отношениях. Людей, которые редко врут, очень мало. В отличие от других качеств человека, которые возникают, формируются у личности посредством соответствующего воспитания и обучения, лживость люди могут осваивать совершенно самостоятельно[9].

Ребенок в начале формирования сознания и личности не умеет лгать. Психология ребенка просто не воспринимает лжи. Поэтому, при правильном воспитании ребенка, из него легко можно сделать исключительно правдивого человека. Врунишка обычно страдает от недостатка внимания или любви со стороны родителей, он испытывает трудности в общении со сверстниками, у него низкая самооценка. Часто лгущий ребенок очень озлоблен. Он начинает лгать, чтобы дать выход своей враждебности, а не из страха наказания [6].

Появившаяся в раннем детстве, порочная черта личности сначала не проявляется без особой необходимости, но постепенно индивид привыкает применять ее в экстренных случаях. Склонность ко лжи может появиться в подростковом периоде и связана с особенностями психики подростка с обостренным стремлением к самостоятельности, сложными мечтаниями, критическим отношением к близким. Но одновременно с лживостью в ребенке воспитывается цинизм, подозрительность, неуважение к людям и т.п. Из таких детей нередко вырастают духовно опустошенные, расчетливые, несчастливые люди. Происходит деформация всей личности, результатом чего становится асоциальное поведение.

Сторонники биологизаторского направления отстаивают идею изначальной предопределенности нравственности. Согласно их позиции, такие качества, как правдивость и лживость могут быть врожденными. А если и признается влияние среды, то как фактор замедляющий или ускоряющий развитие качеств, которые даны ребенку от рождения: ложь как творчество и фантазирование, ложь как способность к одновременному фантазированию и искажению истины, ложь как искажение истины с корыстной целью. Напротив, есть и другая точка зрения, что ложь - это явление не только психофизиологическое, но и психосоциальное. Моральное развитие ребенка является процессом его адаптации к требованиям социальной среды, в результате которого происходит формирование лживого поведения. Чтобы успешно лгать, кроме опыта нужна некоторая психологическая «предрасположенность» к ней[9].

Природные лжецы знают о своих способностях, так же как и те, кто с ним хорошо знаком. Они лгут с детства, надувая своих родителей, учителей и друзей, когда захочется. Они не испытывают боязни разоблачения вообще. Скорее наоборот - они уверены в своем умении обманывать. Такие лжецы - самонадеянны и у них отсутствует боязнь разоблачения - это признаками психопатической личности [6]. Они испытывают «восторг надувательства». У прирожденных лжецов отсутствует недальновидность; они способны учиться на собственном опыте. Они умеют чрезвычайно ловко обманывать и вполне осознанно применяют свой талант. Но, в отличие от психопатических личностей, прирожденные лжецы способны учиться на собственном опыте, могут испытывать муки совести за свой обман, не обладают патологической эгоцентричностью. Психопатические личности часто, самозабвенно и с наслаждением лгут и при этом не испытывают раскаяния или стыда. Разоблачения не избавляет их от этого порока. Ложь, неискренность, обман, лицемерие, сплетни и тихое злорадство сопровождают их контакт с окружающими на протяжении всей жизни.[10]

Наиболее известные обманщики были индивидуалистами, стремящимися, во что бы то ни стало добиться успеха; такие люди, как правило, не годятся для коллективной работы, они предпочитают работать в одиночку. Они часто убеждены в превосходстве собственного мнения. Таких людей иногда, благодаря их эксцентричности и замкнутости, принимают за представителей богемы. Однако их искусство совершенно другого рода (это такие великие практики обмана, как Черчель, Гитлер и др.). Такие «великие практики» должны обладать двумя совершенно различными способностями: способностью планировать стратегию обмана и способностью вводить оппонента в заблуждение при личных встречах. Известно также, что искусные лжецы сами плохо распознают, когда лгут им. [10]

Среди социальных форм обмана и самообмана особую роль играет конформизм - способность индивида подстраиваться под желания социальной группы, проявляющаяся в изменении его поведения и установок в соответствии с первоначально не разделявшейся им позицией большинства.

Поверхностное самораскрытие приходится на лиц тревожных, беспокоящихся, депрессивных, неуверенных в себе, у которых интересы обращены на себя. Ф. Зимбардо указывает на то, что застенчивость удерживает человека от того, чтобы выражать свое мнение и отстаивать свои права. Застенчивому человеку приходится подавлять множество мыслей, чувств и побуждений, постоянно грозящих проявиться. Застенчивость обеспечивает человеку анонимность, она выступает как бы маской, за которой не виден человек. Лгать и изворачиваться люди с сенситивными чертами характера не умеют. Основные особенности сенситивного типа личности - чрезмерная впечатлительность и выраженное чувство собственной неполноценности. Они предъявляют высокие моральные требования к себе, но требуют того же и от окружающих. Всякое столкновение с ложью, грубостью, цинизмом глубоко ранит их и надолго выводит из равновесия. Самооценка у лиц с сенситивными чертами, как правило, занижена. Чтобы как-то скрыть чувство собственной неполноценности и легкую ранимость, они склонны надевать на себя маску развязности, грубости, веселости [5].

М. Стензак-Курес установил связь степени открытости с характером самооценки. У лиц с высокой степенью открытости наблюдается адекватная самооценка, у лиц с низкой открытостью - заниженная. Дефицит доверительных, близких отношений приводит к тяжелому чувству потери связи с людьми, к психологическому одиночеству. Этому способствует низкое самоуважение, тревожность, недоверие к людям, внутренняя скованность, коммуникативная неумелость. Имея неадекватную самооценку, одинокие люди или пренебрегают тем, как их воспринимают и оценивают окружающие (при завышенной самооценке), или непременно стараются им понравиться (при заниженной самооценке). Общаясь с другими людьми, одинокие больше говорят о самих себе и чаще, чем другие меняют тему разговора. Они мало доверяют людям, скрывают свое мнение, нередко лицемерны. Важнейшими психологическими механизмами порождения неправды, лжи и обмана являются защитные механизмы личности - рационализация и отрицание. Примером могут служить случаи защиты своего "Я", состоящие в искажении или отрицании самого факта высказывания лжи или обмана. Такое поведение защищает личность от понижения самооценки, "потери лица". Ю. Щербатых отмечает, что с одной стороны, психологическая защита способствует адаптации человека к своему миру, а с другой - ухудшает приспособление к внешней, в том числе социальной, среде.

Патологические обманщики знают, что лгут, но не могут контролировать свое поведение. К. Леонгард к патологическим лгунам относит демонстративный тип акцентуированной личности. Он считает, что в беседе с такими людьми очень легко «попасться на удочку». Получаемым ответам в большинстве случаев нельзя доверять: демонстрант рисует себя не таким, каким является на самом деле. Свою истерическую сущность такие люди выдают всем своим поведением: все у них преувеличено - выражение чувств, мимика, жесты и тон. Но патологические мошенники могут прятать назойливые манеры демонстративной личности, так как хорошо знают, что с помощью спокойного поведения можно снискать доверия. Они в любое мгновение могут вытеснить из своей психики знания о каком-либо событии, а при необходимости вспомнить о нем. Не исключено, что эти личности могут забыть то, что они длительное время вытесняли из своей психики. Недаром еще Монтень говорил, что самая большая опасность для лжеца, опасающегося разоблачения, - иметь плохую память.

В.Т. Кондрашенко считает, что истероидные подростки склонны лгать и фантазировать, чтобы выставить себя в лучшем свете. Чаще всего фантазии истероидов носят альтруистическое содержание, но иногда могут иметь и криминальную асоциальную окраску. Самооговоры среди подростков с истероидными чертами характера - явление довольно частое. Стремление казаться интересными, «нестандартными» заставляет их почти все время разыгрывать какую-либо роль (театральность, наигранность). Эмоционально незрелые, инфантильные личности с гипертрофированным честолюбием и самолюбием лгут в стремлении выделиться, вызвать восторг окружающих. Они страдают трудноисправимой лживостью, которая ограничивается преувеличением своих достоинств. Чаще к такому роду лжи прибегают девочки. Большинство из них по мере созревания избавляются от этого недостатка.

Макиавеллизм как личностная черта отражает желание и намерение человека манипулировать другими людьми в межличностных отношениях. Макиавеллист манипулирует всегда осознанно и исключительно ради собственной выгоды. При этом он не испытывает чувства вины за способы, которыми действует, а скорее относится к ним с одобрением, не видит в них ничего предосудительного. Главными психологическими составляющими макиавеллизма как черты личности являются: 1) убеждение субъекта в том, что при общении с другими людьми ими можно и даже нужно манипулировать; 2) владение навыками, конкретные умения манипуляции.[10] Э. Шостром указывает, что в деятельности учителя можно найти внешние атрибуты, способствующие формированию манипулятивных тенденций: наличие жестких рамок, задаваемых правилами поведения в школе и стандартами обучения, постоянный контроль, усреднение учеников, деление их на двоечников, троечников, хорошистов, отличников. Л.И. Рюмшина характеризует манипуляцию как одностороннюю игру, когда цель и правила известны только одному партнеру, а другой пребывает в полном неведении относительно их. Е.Л. Доценко среди индивидуальных источников манипуляции выделяет невротические потребности и инерционные процессы (характерологические особенности, привычки и т.п.). Манипулятор совершает трагическую ошибку, когда подлинное личностное общение он подменяет игрой на тщеславии и других человеческих страстях. Манипулятор только наблюдает со стороны, как реагирует на “потягивание” тех или иных “нитей” души тот, кем он пытается управлять как предметом, хотя и одушевленным. Эрих Фромм сравнивает манипулятора с роботом, так как он наделён чертами бесчеловечности, жестокости - что приводит к шизоидному самоотчуждению.

Манипулятивное общение напрямую связано с самопрезентацией (или управлением впечатлением). Под самопрезентацией обычно понимают намеренное и осознаваемое поведение, направленное на создание определённого впечатления о себе у окружающих при помощи различных стратегий и тактик. По Д. Майерсу, «самопрезентация - акт самовыражения и поведения, направленный на то, чтобы создать благоприятное впечатление или впечатление, соответствующее чьим-либо идеалам».

И.А. Церковная наиболее подробно исследовала личностные детерминанты лжи. Ей было выявлено, что лживость, как индивидуально-психологическая особенность, проявляет сложный характер взаимосвязей с психофизиологическими, психологическими, социально-психологическими характеристиками личности. Она по принципу дихотомичности рассмотрела отдельные компоненты лживости: эргичность (ложное демонстрирование активности, оперативность, стремление быть лучше других)/аэргичность (ложное отрицание, несамостоятельность, пассивность); стеничность (лживая демонстрация положительных эмоций)/астеничность (лживое отрицание негативных эмоций); интернальность (лживая демонстрация самокритики)/ экстернальность (лживое отрицание зависимости от других людей или обстоятельств); социоцентричность (лживая демонстрация желания быть среди людей)/ эгоцентричность (ложное отрицание своей незначимости, стремление избегать наказаний); осмысленность (ложная демонстрация самостоятельности при принятии решения)/осведомленность (ложное отрицание своей неосведомленности): предметность (ложная направленность на общественно значимый результат/субъктивность (ложное отрицание значимости личностного результата.

Психологические исследования свидетельствуют, что чаще лгут люди с малой устойчивостью к стрессу, повышенной тревожностью, невротичностью, а также склонные к совершению антисоциальных поступков [8]. Искреннему общению мешает тревожность, которая вносит элемент подозрительности, необоснованных страхов и является помехообразующим фактором. Тревожность делает общение неполноценным, свернутым и односторонним.

В то же время не отмечено, что уровень интеллекта и образование человека влияют на частоту произносимой им лжи, но в некоторых исследованиях (И. Крюгер) подчеркивается, что такая связь существует. Чем выше показатели тревожности, тем чаще подростки оправдывают ложь в защиту себя без неприятных последствий, ложь-умолчание и бессознательную ложь. У экстерналов наблюдается более выраженная тенденция лгать, чем у интерналов.

Наряду с личностными особенностями субъектов общения, важную роль в порождении и понимании лжи играют ситуативные факторы. В зависимости от ситуации, от контекста общения, от особенностей третьих факторов, ложь может называться ложью и быть ложью, либо маскироваться под ложь, либо считаться справедливой, желаемой и оправданной. В.В. Знаков считает, что важным параметром социальной обстановки является степень нормативной ситуативной поддержки, которая предоставляется лжецу. Разные люди по-разному понимают правду и ложь. К тому же правдивость человека зависит не только от личностных, но часто и от социальных факторов. Можно быть в принципе честным человеком, но в ситуациях жизненного выбора - а они сегодня очень жесткие - поступать нечестно. И психологические исследования, и реальная жизнь показывают: прямой зависимости между пониманием человеком правды и следованием ей в конкретных случаях нет. Давно установлено, что существуют ситуации, в которых ложь почти целиком обусловлена обстоятельствами, и такие, в которых моральная ответственность возлагается на солгавшего.

Таким образом, необходимость, возможность и желание человека соврать определяется социально-демографическими, ситуативными факторами, личностными особенностями человека. На искажение информации о себе оказывают влияние экстернальность, демонстративность, неустойчивость к стрессам, повышенная тревожность и невротичность, застенчивость и неуверенность в себе, внутренняя конфликтность и низкая самооценка. Дефицит доверительных, близких отношений приводит к психологическому одиночеству.

Глава 2. Функции лжи

.1 Добродетельная ложь. Группы добродетельной лжи

Каждому известны случаи обмана, вызванные гуманистическими побуждениями, и они составляют неустранимый фактор человеческого общения.

Добродетельный обман представляет собой вид намеренного обмана, поскольку выражает определенный интерес человека. Однако, в отличие от недобродетельного обмана, используемого для реализации, как правило, эгоистического интереса, «добродетельный обман выражает такие интересы субъекта, которые совместимы с общечеловеческими ценностями, принципами нравственности и справедливости. Это можно интерпретировать в смысле совпадения интересов того, кто обманывает, и того, кто является объектом добродетельного обманного действия». [11]

Класс явлений добродетельного обмана может быть разбит на две группы. К первой из них могут быть отнесены все случаи, «когда объект обмана и объект доброго дела совпадают». Типичным примером этого служит сокрытие от больного той информации об истинном положении его здоровья, которая способна ввергнуть больного в тяжелые психоэмоциональные переживания, депрессию, суицидальное настроение; которая резко снизит его активность в борьбе с заболеванием. Четко продуманная и организованная врачом дезинформация больного может, напротив, повысить его сопротивляемость болезни и придать уверенность в положительном исходе, содействовать мобилизации его жизненных сил.

Ко второй группе относятся те случаи, когда объект обмана и объект доброго дела не совпадают. В таких случаях один субъект обманывает другого во имя блага или третьего, где под третьим может выступать любое нечто - от отдельного человека до абстрактной идеи, или же в своих собственных целях, которые или видятся справедливыми большинству. Например, в случаях, когда необходимо обезвредить террориста, с которым ведутся переговоры, предпринимаются все возможные формы давления на него и искажения действительности таким образом, чтобы ослабить его внимание или вынудить его поддаться на провокацию, после чего его можно будет обезвредить. И хотя с нравственной, с философской, с общечеловеческой позиции правда всегда предпочтительнее, чем ложь и обман, тем не менее во многих случаях обман молчаливо одобряется и даже считается желательным, как адекватная мера противодействия некоторой агрессивной социальной данности.

Нормативные и Нравственные ситуации обмана

Несколько иная классификация может быть получена, если за ее группирующую основу взять, с одной стороны, все общественно-нормативные ситуации обмана, а с другой - личностно-нравственные ситуации обмана. В первом случае обман является необходимым общественным инструментом, способным добиться гораздо более выгодных результатов, чем, если бы говорилась исключительно правда. Во втором случае обман ситуативен, не подлежит или не поддается изучению, не имеет явно выраженных признаков общественного соглашения, нормативно не формализован, и вся ответственность, как правило, лежит на объекте, инициирующем обман ради некоторого блага, которое он предполагает.

Общественно-нормативные ситуации обмана

Под общественно-нормативными ситуациями следует понимать все случаи обмана, которые обладают следующими признаками:

Они поддаются правовому, нормативному и общественному регулированию.

Отказ или запрет на использование лжи может приводить к ситуациям, более драматичным и неблагоприятным для общества.

Люди, которые обманывают с позиции общественно-нормативных ситуаций, не преследуют своих личных интересов.

Для любого из распространенных случаев общественно-нормативной ситуации обмана существуют как многочисленные прецеденты, которые поддаются анализу, так и заключения, что в данных случаях обман будет более предпочтителен, чем правда. По данным американского врача Алана Робертса, полученным в 1993 году, терапия головных болей с помощью плацебо приводит к 67,9% излечения, а терапия расстройств пищеварения - к 58,0% выздоровления. А проведенный им сравнительный анализ действенности фармакологических и плацебных препаратов обнаружил, что «при обычных головных болях или расстройствах пищеварения плацебо оказались эффективнее иных медикаментов».[11] Таким образом, в некотором роде можно считать научно доказанным, что использование обмана в терапевтических ситуациях может приводить к гораздо более эффективным результатам, чем в тех случаях, если бы терапия не использовала эту возможность. Очевидно, что многие контексты общественных ситуаций, в которых присутствует обман, нормативно закреплены в силу того, что их существование является необходимым, выгодным и эффективным для развития самого общества, и что такая точка зрения подкреплена опытом, анализом и научными данными.

Общество признает существование таких ситуаций, когда использование обмана оправдано, и, в своем большинстве, согласно с этим.

Согласно иерархии потребностей Абрахама Маслоу, базальные потребности человека - физиологические потребности и потребность в безопасности - имеют большую ценность для любого большинства, чем потребности гораздо более высокого уровня развития - нравственные, общечеловеческие. Как следствие этого, можно сделать вывод, что общество в целом признает, и готово признавать, право на существование ситуаций обмана, если они ориентированы на удовлетворение базальных потребностей, связанных с выживанием и безопасностью.

Личностно-нравственные ситуации обмана

Под личностно-нравственными ситуациями обмана следует понимать все случаи, в которых объект или умалчивает об истинном положении дел, или искажает информацию, предполагая, что и в том, и в другом случае это будет наилучшим выходом для субъекта, которому предоставляется ложная картина действительности. Основное отличие таких ситуаций от нормативно-общественных заключается в том, что обманщиком движет собственное понимание ситуации, и что он находится вне любого контекста, который бы предписывал обманное действие как вынужденное, оправданное или необходимое.

Личностно-нравственные ситуации обмана гораздо более распространенное явление, чем нормативно-общественные, число которых хоть и велико, но явно конечно и весьма строго определено самим обществом. Мы встречаем их и дома, и на работе, и на улице. Тема лжи во благо - один из излюбленных мотивов в литературе, достаточно вспомнить лишь «На дне» Горького. Виктор Знаков утверждает, что добродетельная ложь вообще является традиционно русским типом. Проведенный им опрос ("В каких ситуациях вы можете солгать?") обнаруживает, что большинство людей склонны отвечать так, что Знаков характеризует как «ложь во имя спасения»: искажение диагноза, сообщаемого неизлечимо больному; желание оградить близкого человека от лишних неприятностей; неточное изложение родителям совсем не героических обстоятельств гибели их сына в армии и т.п.". А статистические исследования полученных результатов показали, что подобные ответы «следует признать наиболее типичными для представителей русской культуры».

Если не выделять, как это сделал Знаков, «субъективно-нравственный» тип понимания лжи, свойственный русской культуре и ментальности, а остановиться на предложенной в этой работе личностно-нравственной типологии обмана, не имеющей транскультурных различий, то можно сформулировать и описать основные признаки, которые свойственны феномену добродетельного обмана в контексте ненормативных ситуаций.

Личная убежденность, что в определенном контексте ситуации лучше обмануть или умолчать, чем сказать правду.

Родитель, который говорит ребенку о том, что дети берутся из капусты, убежден в том, что в данной ситуации это много лучше, чем пытаться объяснить все так, как оно есть на самом деле. Жена, которая говорит тяжело больному мужу, что он скоро поправится, так как врач по секрету поделился с ней прогнозом на его выздоровление (и что не имеет отношения к действительности), преследует самые лучшие цели и верит, что так будет лучше. Сын, который пишет в письме, как все хорошо в армии и как ему легко служится, просто не хочет травмировать своих родителей истинным положением дел. В каждом из приведенных случаев и в миллионах возможных подобных случаев люди выбирают сказать неправду, которая, по их мнению, или сможет улучшить ситуацию, или ее не усугубит.

Поведение лиц, которые в тех или иных ситуациях склонны обманывать ради предполагаемого блага, невозможно контролировать и регламентировать. Оно не поддается нормативному и правовому регулированию.

Если врач сообщает пациенту ложную картину о состоянии его здоровья, после которого самочувствие больного резко ухудшится, то такое событие не пройдет мимо профессионального сообщества, которое регламентирует подобные действия, и требует точного и профессионального их исполнения. Независимо от правового поля, которое может оговаривать подобные действия, или не оговаривать, обманное действие может попасть в поле зрения более высоких социальных институтов как факт, имеющий неожиданное следствие или создающий некий прецедент, требующий пересмотра норм и требований к исполнителю обмана. В случае с личностно инициируемыми формами обмана повлиять на подобные действия практически невозможно. В мире, возможно, миллионы родителей внушают детям ложные картины сексуальных отношений, брачных связей и многих других явлений, будучи искренне убежденными, что это принесет только пользу их детям. Людей, которые так поступают, невозможно привлечь к ответственности и вынудить их поступать иначе. Такой добродетельный обман может иметь самое непосредственное отношение «лишь к чувствам обманщика, а не к юридическому определению его виновности или невиновности».

Для любого из распространенных случаев личностно-нравственной ситуации обмана не существуют однозначных фактов и заключений, которые утверждали бы, что в данных случаях правда предпочтительнее обмана.

С общечеловеческой, с нравственной, с философской точки зрения говорить правду всегда предпочтительнее, чем обманывать. Однако нельзя сказать однозначно, что в большинстве жизненных ситуаций в их самом житейском представлении правда не всегда предполагается, как наилучший выбор. И в значительном количестве ситуаций люди руководствуются гораздо более приземленными категориями, исходя из собственного понимания ситуации. Никто не учил и вряд ли кто и когда либо сможет научить солдата говорить своему смертельно раненому на поле боя другу, что тот скоро поправится и что все будет хорошо. Вряд ли кто и когда либо найдет однозначный ответ: нужно ли на самом деле делиться со своими членами семьи плохими новостями, или лучше умолчать о них? Каждая из таких ситуаций имеет свой определенный, уникальный характер. И в такой ситуации выбор каждым конкретным человеком - что сказать, правду или обман? - остается исключительно делом совести, воспитания и психологической индивидуальности человека.

Исключения из правил и спорные вопросы

Далеко не всегда мы можем утверждать, что человек, совершающий добродетельный обман, действительно делал это по гуманным соображениям, исходя из человеколюбия и желания принести другому облегчение. «Зачастую лжецы могут не осознавать или же не признавать, что обман, который на первый взгляд представляется ложью во спасение, выгоден им самим. Например, один старший вице-президент национальной страховой компании считает, что правда может оказаться жестокой в том случае, если страдает самолюбие другого человека: «Порой не так-то просто заявить какому-нибудь парню прямо в лицо: не выйдет из тебя никакого председателя».[12] И далее: «Не лучше ли в таком случае пощадить его чувства? А заодно и свои? Ведь на самом деле «не так-то просто» сказать такое этому «парню» прямо в лицо, потому что можно натолкнуться на его возможный протест, особенно если тот посчитает, что это лишь личное мнение. В этом случае ложь щадит обоих».

Личная выгода может присутствовать как в общественно-нормативных ситуациях обмана, так и в ситуациях личностно-нравственных. Врачом, который предлагает таблетку и знает, что она не поможет, но утверждает обратное, могут двигать не только благородные, но и корыстные интересы. Следователь, который лжет подследственному для того, чтобы сбить его с толку, может быть заинтересован в том, чтобы как можно быстрее раскрыть преступление и получить за это определенное должностное поощрение. И в некоторых ситуациях благодетельной лжи, или социально дозволенной лжи, мы можем обнаружить, что человеком движут не только нравственные побуждения, а иногда - и просто аморальные, которые лишь маскируются под добродетель. В тех случаях, когда объект обмана и объект доброго дела совпадают, необходимо учитывать тот факт, что в большом количестве случаев, которые, как правило, связаны с чрезвычайно интенсивными стрессовыми ситуациями, в коммуникации имеет место не факт добродетельного обмана, а самообман. Это связано с защитной реакцией организма на очень сильный стресс: в ситуациях неожиданной утраты близкого человека, его травматизации или болезни окружающие могут сообщать ложную информацию не потому, что хотят облегчить положение других людей, вовлеченных в стресс, а лишь потому, что не способны сами принять истинное положение вещей. Таким образом, ложь, формально выглядящая как обманное сообщение ("Ты обязательно поправишься и выздоровеешь") - на деле являет собой защитную реакцию психики и не может быть отнесено и классифицировано как ложное.

Следует также отметить еще один вид обмана, на который, в частности, указывает Виктор Знаков. Этот обман, особенно характерный у детей, не приносит никому вреда, а лгущему приносит некоторую пользу. «Например, ребенок разбил вазу и сказал, что это сделала собака, так как знает, что родители ее не накажут. Ему польза и собаке вреда никакого». Еще более изящный пример подобной лжи приводит С. Спилберг в своем кинофильме «Список Шиндлера», когда мальчик обманывает нацистов, показывая на человека, который уже убит и называя его тем человеком, которого они разыскивают.

Феномен добродетельного обмана, особенно в том смысле, в каком его видит Виктор Знаков, выделяя русский тип понимания лжи и называя его субъективно-нравственным, еще требует своего изучения у российского ученого-исследователя, которого волнуют проблемы психологии лжи и обмана.[13]

Рассмотрев вторую важную функцию лжи - «добродетельный обман» отметим, что в основном это использование лжи связано также с этическими, моральными аспектами жизни человека. Добродетельным бывает ложное сообщение врача, который укрепляет веру больного в свое выздоровление. Добродетельный обман может быть разбит на две группы. К первой из них могут быть отнесены все случаи, когда объект обмана и объект доброго дела совпадают. Ко второй группе наоборот относятся те случаи, когда объект обмана и объект доброго дела не совпадают.

В заключение главы 2 стоит сказать, что существует не только «отрицательная функция» лжи, но и положительные, во многом приносящие благо как для обманщика, так и для обманываемого. Примером может служить «плацебо», используемое в некоторых случаях как «лекарство», заставляющее работать механизм саморегуляции организма. Добродетельным обманом также является умалчивание врачом реального диагноза смертельно больного пациента, чтобы не ухудшать его состояние.

Глава 3. Диагностика лжи

.1 Признаки лжи

Можно выделить основные признаки лжи, основываясь на положение тела человека:

· Если человек при каждой встрече с вами протягивает вам руку чтобы поздороваться, но в глаза никогда не посмотрит.

· Если человек пытается вас уверить в своей честности, но его ладони спрятаны либо за спину, либо опущены вниз.

· Если человек, обещает вам быть откровенным и говорить только правду, хотя рядом не садиться, держится на расстоянии.

· Если человек заверят вас, что вы ему интересны и общение с вами приносит ему удовольствие, но носки его ботинок смотрят не прямо на вас, а повернуты в другую сторону.

Виды лжи, которые основываются на словестные признаки:

· Человек постоянно переспрашивает ваш вопрос, для того чтобы у него появилось время для обдумывания нужного ответа.

· Некоторые вруны используют в своей речи слова, которые могут заверить клятвами, человек, который не врет, никогда просто так без особого случая таких заявлений делать не будет.

· Человек не сможет прямо коротко и ясно ответить вам на поставленный вопрос, все время будет уходить от темы, или отвечать на вопросы, обтекаемо.

Существуют также жесты, которые смогут выдать обманщика:

· Самый главный жест, который выдает лжеца, это когда рука человека касается или двигается к голове.

· Если рука прикрывает рот, а большой палец оказывается на щеке.

· Если человек трогает свой нос, чешет, потирает.

· Если человек начинает тереть свои глаза, или один глаз. Так можно сделать вывод, что человек боится с вами зрительного контакта. Или на крайний случай, глазки начинают бегать из стороны в сторону.

· Человек начинает тереть свою шею, это означает что слова человека, в основном не правда, а ложь

.2 Техника обнаружения лжи

Вагин И. описывает в своих работах о технике обнаружения лжи, данная техника позволяет человеку, у которого есть мысли, и подозрения что его обманывают, узнать точно и на сколько велика ложь.

Можно выделить следующие критерии, по которым определяется ложь:

. Слова. При разговоре с человеком, на которого есть подозрения, что он вас обманывает, внимательно слушайте все оговорки, которые он может произносить. Ведь при волнении, человек теряет бдительность и по отдельным обрывкам фраз можно узнать очень много интересного. Когда человек осознанно врет вам прямо в глаза, у него бывает заикание, или задержка слов, часто в разговоре появляются междометия. Например: «Т-ты…..так х-хорошо …сегодня ….в-выглядишь….»

. Голос. Когда человек врет, в его речи присутствуют постоянные паузы, он специально тянет время, ведь ему приходиться додумывать свой рассказ, новыми фактами, тем более, если перед этим он еще и не знал, что ему придется лгать. Тон голоса у человека тоже меняется, он становиться сдержанным и не естественно спокойным. Часто при вранье человек начинает покашливать, делая не большие паузы.

. Пластика. В основном руки соприкасаются, могут скрещиваться, ноги, если человек сидит, дергаются или начинают двигаться. Человек может прикасаться руками к носу или к уху, если это происходит довольно долго, то знайте, что человек говорит не правду.

. Мимика. Человек, который врет, может быть с потерянным выражением лица, может даже начать смущаться. Если даже у человека хорошая выдержка, любой вопрос который может задаться ему в лоб, выбьет его из колеи и заставить немного задуматься, чтобы придумать ответ, он будет потерян. Бывает так, что свое волнение человек скрывает под неестественным спокойствием или наоборот не нормальным смехом.

Некоторые лжецы, просто профессионалы вранья, они могу вообще никак не реагировать и спокойно врать. Но все-таки так бывает не всегда. Существует две причины:

· Разум

· Чувства

Вот некоторые провалы лжецов:

. Неудачная линия поведения. Не каждый лжец знает, в какой момент ему придется врать. Также не всегда есть время для выработки так называемой линии поведения. Но если человеку удастся хорошо соврать, то в дальнейшем он сможет выработать план, по которому и будет врать и даже подготовить ряд ответов на часто задаваемые вопросы.

а) неудачная линия поведения

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.

Все эти промахи дают легко узнаваемые признаки обмана:

· Неумение предвидеть необходимость лжи;

· Неумение подготовить нужную линию поведения;

· Неумение адекватно реагировать на меняющиеся обстоятельства;

· Неумение придерживаться первоначально принятой линии поведения;

Порой слишком гладкая линия поведения может быть признаком мошенника, хорошо отрепетировавшего свою роль, и некоторые жулики специально совершают незначительные ошибки для того, чтобы обман выглядел достовернее. Отсутствие подготовки или неумение придерживаться первоначально избранной линии поведения, как правило, дают признаки обмана, заключающиеся не в том, что говорит обманщик, а в том, как он делает. Необходимость обдумывать каждое слово (взвешивать возможности и осторожно выбирать выражения) обнаруживает себя в паузах или в более тонких признаках, таких, например, как напряжение век и бровей, а также в изменениях жестикуляции. Тщательность подбора слов не всегда является признаком обмана, хотя порой это и так.

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.

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 (3).

В окончании подглавы 3.2. отметим, что техника обнаружения лжи рассматривается как отечественными (Вагин), так и зарубежными (Экман) психологами. Основные положения техник схожи у представленных авторов. Невнятные, не четко проговариваемые слова, дрожащий, меняющий интонацию голос, неестественное положение рук, нервное подергивание ногой, бегающие глаза - все это может свидетельствовать об обмане.

.2.1 Легкая и трудная ложь

В книге «Психология лжи» Пол Экман[17] также рассматривает технику обнаружения лжи на примерах легкой и трудной лжи. «Обнаружение лжи - дело непростое и небыстрое. Лжеца можно поймать лишь, когда он начинает допускать ошибки», - отмечает Экман. Каковы они, какие могут или должны проявиться ещё и как обнаружить их по определенным поведенческим признакам? Для этого необходимо задавать немало вопросов, которые должны иметь отношение как к природе лжи самой по себе, так и к личным особенностям каждого конкретного лжеца и конкретного верификатора. Ни один человек не может быть абсолютно уверен ни в том, выдаст себя лжец или нет, ни в том оправдается или нет говорящий правду. Обнаружение лжи представляет собой всего лишь догадку, основанную на информации. Эта догадка всего лишь снижает возможность совершения ошибок веры лжи и неверия правды. Она дает почувствовать и верификатору (человеку, который хочет разоблачить лжеца - прим. авт.), и лжецу всю трудность предсказаний успешности или безуспешности процесса разоблачения.

Техника обнаружения лжи позволит человеку, подозревающему обман, оценить, насколько основательны или безосновательны его подозрения. На основании анкеты, разработанной Экманом, он проводит анализ разнообразных видов лжи, чтобы показать, почему одни люди лгут легко, а другие с большими трудностями. Человек, лгущий легко, совершает мало ошибок, таким образом, верификатору трудно его обнаружить, в то время как лгущего с трудом обнаружить легко. При лёгкости исполнения лжи человеку не требуется скрывать свои эмоции, у него достаточно возможностей лгать о конкретных вещах и богатый опыт в таком деле, кроме того, у жертвы (т.е. потенциального верификатора) обычно не возникает подозрений.

Рассмотрим два примера лжи (лёгкой и трудной), приведённых Полом Экманом.

. Примером лёгкой лжи может являться ложь "охотницы за головами" из некой нью-йоркской фирмы Сары Джонс. Она сманивала работников из одной компании в другую, как правило, конкурирующую. А т.к. ни одна компания не хотела лишиться способных работников, "охотники за головами" действуют отнюдь не в лоб. Так Сара получала всю необходимую информацию, задавая для начала простой, якобы касающийся совершенно общих отвлечённых исследований, вопрос: "Мы изучаем влияние образования на карьеру. Могу я задать вам пару вопросов? Мне не нужно знать вашего имени, меня интересуют только статистические данные, касающиеся вашего образования и трудовой деятельности". И затем Сара Джонс начинает выспрашивать у кандидата все, что ей нужно: сколько денег он получает, каково его семейное положение, возраст, сколько у него детей и т.п. Так она вынуждает человека давать о себе всю необходимую информацию - прямо не сходя с места, что и требуется. 2. Примером же трудной лжи может являться ложь пациентки психиатрической клиники Мэри.

Врач. Ну, Мэри, как вы себя сегодня чувствуете?

Мэри. Отлично доктор. Мне хотелось бы провести выходные...эээ... дома, с семьёй, вы же знаете. Ведь прошло...эээ... уже пять недель, как я тут, в больнице.

Врач. И никакого чувства подавленности, Мэри? Никаких мыслей о самоубийстве? Вы точно от них избавились?

Мэри. Мне, правда, так неудобно за всю эту историю. И теперь... Теперь я точно об этом не думаю. Мне просто хочется домой к мужу.

На этих двух примерах можно рассмотреть ложь саму по себе, не касаясь особенностей лжецов и верификатора. Во-первых. Самые большие трудности при обмане возникают из-за тех эмоций, которые человек ощущает в момент лжи, чем сильнее эмоции, которые необходимо скрывать, и чем их больше, тем труднее лгать. Мэри вынуждена была лгать о чувствах, Сара - нет. Мэри скрывает страдание (мотивировавшее её планы о самоубийстве), такие чувства скрыть очень трудно, кроме того, усилия, направленные на сокрытие, могут исказить и изображаемые положительные эмоции. Во-вторых. При обмане отчётливо видны ошибки - в речи, голосе, движениях тела и в выражении лица. В речи признаки обмана проявляются и в подборе слов, и в самом голосе: речевые оговорки, непоследовательность, многословие и паузы (Мэри). Кроме того, сильные негативные эмоции, дают ещё один признак - повышение тона. Так же признаки четырёх эмоций (страдания, страха, вины, стыда) проявляются в эмблемах (пожатие плеч), манипуляциях, приостановленных иллюстрациях и микровыражениях. Они видны в соответствующих движениях лицевых мышц, несмотря на все попытки лжеца контролировать свою мимику.

Теперь перейдём от рассмотрения лжи к анализу лжецов и верификатора:

Как уже было сказано, Мэри вынуждена лгать о своих чувствах, в отличие от Сары:

а) Мэри скрывала страдание (мотивировавшие её планы о самоубийстве), такие чувства скрыть очень трудно и усилия направленные на сокрытие искажают даже положительные эмоции.

б) также Мэри испытывала ещё стыд и вину. Ей пришлось в отличие от Сары, сильно переживать свою ложь. Обман Сары, как часть её работы, полностью санкционированы, и поэтому ей не приходится чувствовать себя за него виноватой. Несанкционированная ложь Мэри порождала чувство вины, т.к. предполагается, что пациент должен быть честен с лечащим врачом, пытающимся ему помочь, тем более Мэри было стыдно и за свою ложь, и за вынашиваемые планы.

в) Мэри испытывала ещё и четвёртую эмоцию - страх. Она гораздо менее опытна и искушена во лжи по сравнению с Сарой. Из-за отсутствия опыта она боялась, что её поймают. Сама специфика заболевания делала Мэри особенно уязвимой.

. Сара помимо большого опыта была уверена в своих способностях и имела хорошо отработанную линию поведения. Кроме этого, за Сарой было преимущество активной позиции, умение играть роль так убедительно, что она сама порой не сомневалась в своей абсолютной правдивости. Мэри же наоборот, она не предвидела всех вопросов врача и вынуждена была идти у него на поводу.

. Много ошибок отчётливо было видно у Мэри в речи, голосе, движениях тела и выражении лица. Саре, в отличие от Мэри, не надо было скрывать свои эмоции, т.к. она уже отрепетировала свою роль (благодаря минувшим успехам). Поэтому Сара лгала легко, и оснований совершать ошибки у неё не было.

. Сара подходила к разным людям, у которых даже мысли не было, что их обманывают. И наоборот, врач Мэри, выступающий в качестве верификатора, знал, что пациентки такого плана могут обманывать. У него в отличие от людей, которых обманывала Сара, было три преимущества:

. а) опыт - он не в первый раз встречался с пациенткой, и предыдущие знания специфических особенностей её поведения давало ему хороший шанс избежать капкана Брокау.

б) как большинство психиатров, он прекрасно умел обнаруживать скрываемые эмоции.

в) он был осторожен, ждал обмана, хорошо знал, что суицидальные больные даже после нескольких недель пребывания в клинике могут скрывать свои планы вырваться на свободу и повторить попытку.

Но в этих двух случаях не было представлено ещё одного преимущества лжеца, которое заключается в своеобразном пособничестве жертвы, в желании жертвы (по каким-либо собственным причинам) быть обманутым.

Приведём два примера, где жертва сама пособничает лгунам.

Пример 1. Муж, придя домой и застав жену за разговором по телефону, замечает, что она смущена его неожиданным появлением и быстро кладёт телефонную трубку. "С кем ты сейчас говорила?" - спрашивает он. "Что за женское любопытство?" - слышит муж в ответ с насмешливой интонацией. - "Говорила с любовником!" Муж, чувствуя себя сконфуженным, умолкает или пытается пошутить в ответ, не принимая слов жены всерьёз. У него не возникает и тени подозрений, хотя жена на самом деле говорила с любовником.

Пример 2. Техника обмана, применяемая жуликами-виртуозами. Джон Хамрак, один из самых изобретательных жуликов такого рода начала нашего века, одетый как техник, входит в контору члена городской управы в Сити-холл в Венгрии. Хамрак заявляет, что пришёл за часами, которые нужно починить. Олдермен, вероятно из-за большой ценности часов, отдавать их не хочет. А Хамрак, вместо того чтобы настаивать на своём, начинает расхваливать часы, обращая внимание чиновника на их колоссальную стоимость и как бы в скользь замечая, что именно поэтому-то и явился за часами самолично.

При рассмотрении этих двух примеров мы можем выделить несколько причин, почему ложь оказалась успешной.

. В этих двух примерах, как и в предыдущих, жертвы не обращают внимания на ошибки лжецов, т.к. даже не подозревают об обмане. Так жена во время внезапного прихода мужа, не заканчивая разговора, бросает телефонную трубку.

. Опыт (так же как и в предыдущих примерах). Хамрак - "жулик-виртуоз", имеющий очень большой опыт за плечами. Он играет со своими жертвами в "зеркальную игру", в которой жулик прикидывается, что даже не подозревает, о чем может думать жертва, разоружая её неожиданным открытым высказыванием её мыслей, казалось бы совершенно во вред собственным намерениям. Жена, обманывающая мужа, тоже имеет опыт, т.к. любовник у неё не первый день. Но, в отличие от Хамрака, у которого всё отрепетировано до мелочей, она боится быть пойманной, в результате чего допускает множество ошибок (которых муж не замечает).

. Как квалифицировать в этих ситуациях ответы жены и Хамрака? Формально они говорили чистую правду. С другой стороны, у них не было никакого желания, чтобы муж и олдермен поверили этим словам. Пол Экман подобное поведение жены и Хамрака относит к одной из разновидностей лжи, а именно "сообщение правды в виде обмана", хотя и выглядит это парадоксально. А парадоксальное здесь заключается в том, что муж, подозревая жену в измене, и олдермен, подозревая всякого, кто просто хочет взять ценные часы, позволили себя обмануть. Вся прелесть здесь заключается в том, что прямое обращение к тайным опасениям жертвы значительно снижает её подозрения, т.к. согласно логике - это просто невозможно. В своём исследовании военной хитрости Дональд Дэниэл и Катрин Хербинг заметили, что "...чем значительнее промах, тем труднее принять его за свидетельство обмана, поскольку это кажется слишком большим подарком для того, чтобы быть настоящим (и действительно, военные во многих случаях явной утечки информации предпочитают не верить ей)... и слишком бесстыдным для того, чтобы быть чем-либо иным, кроме подвоха". Поэтому мы видим, что здесь жертвы даже не замечают ошибок лжецов, т.к. не могут поверить, что их так явно обманывают, и, таким образом, они становятся добровольными жертвами.

Добровольные жертвы, сами того не желая, облегчают задачу лжецов, как правило, двояким образом. Во-первых: если обманщик знает, что жертва как бы не замечает его ошибок, он меньше боится разоблачения, во-вторых: если он ещё и убеждён, что делает именно то, чего от него ждут, то практически не чувствует за собой никакой вины. Отсюда мы видим, что жертва, ждущая обмана, может не только попасться на крючок к лгунам, но и помочь им быстро, легко без сожаления обманывая, говорить правду, в которую всё равно не поверят.

Рассмотрим ещё один пример, в котором лжецом был признан человек, говоривший правду, и посмотрим, как техника обнаружения обмана предотвратить подобные ошибки.

Джеральд Андерсон был обвинён в изнасиловании и убийстве Нэнси Джонсон, жены своего соседа. Муж Нэнси вернулся домой среди ночи, обнаружил её мёртвой и побежал к соседям Андерсенам, где и рассказал, что жена убита, а сын пропал. Затем он попросил мистера Андерсена вызвать полицию.

Что же заставило полицию заподозрить в происшедшем именно Андерсена?

. На следующий день после убийства он не пошёл на работу, напился в местном баре, много говорил об убитой, а когда его приволокли домой, он разрыдался и сказал жене: "Я не хотел этого делать, а сделал". (Он имел в виду пьянку).

. Его ложь насчёт кровяного пятна на машине. Сначала он сказал, что купил уже такую. А затем, что ударил жену и у неё пошла кровь из носа (во второй раз он сказал правду, но ему уже никто не поверил).

. Вторая ложь - когда Андерсен признался в том, что будучи двенадцатилетним участвовал в попытке совращения, которая правда не принесла девочке никакого вреда и в последствии никогда не повторялась (на самом деле Андерсену тогда было пятнадцать лет).

. Испытание на детекторе было предложено Андерсону после 24 часов безостановочного запугивания. Эмоциональное возбуждение Андерсена, отмеченное детектором, могло происходить не только из-за страха перед тем, что ему не поверят, но также из-за чувств вины и стыда (будучи невиновен в убийстве, он стыдился двух других своих не хороших поступков, и следователи об этом знали).

. Джон Таунсенд, профессиональный оператор детектора лжи, не обратил внимание на 2 фактора, помимо приведенного выше:

а. При вопросе об убийстве ответ Андерсона вызвал тот импульс, который обычно свидетельствует об обмане при отрицании вины.

б. При вопросе о виде орудия убийства и способе его совершения, детектор не фиксировал никаких импульсов.

Здесь оператору следовало обратить внимание и задавать другие вопросы, чего он не сделал.

. Шесть дней подряд по отношению к Андерсону проводился не просто допрос, а допрос с запугиванием (применяемый для ускорения дела, а не для выяснения правды).

Да он лгал, скрывая своё постыдное поведение от следствия, что не преминул заметить оператор детектора. Действительно, Андерсон чувствовал себя виноватым за ложь.

Следователи по делу Андерсена совершили классическую ошибку Отелло. Как и несчастный мавр, они верно определили, что подозреваемый эмоционально возбуждён, но неверно идентифицировали причину этого возбуждения, а кроме того не поняли, что все эти столь верно замеченные ими чувства человек может испытывать вне зависимости от того, виновен он или нет. И, как Отелло, следователи стали жертвами собственного предубеждения против подозреваемого, они тоже не могли вынести своей неуверенности относительно того, лжёт подозреваемый или нет. Хотя у следователей была информация об орудии преступления, которой мог обладать только действительный убийца и никто более. И тот факт, что Андерсон никак не реагировал на вопрос о ноже, должен был заставить и следователей, и оператора детектора лжи сделать вывод о невиновности подозреваемого.

Из выше указанных примеров и их анализа мы видим, что успех или неудача обманщика никоим образом не зависят от области, в которой он подвизается. Далеко не вся супружеская ложь терпит крах, и далеко не все бизнесмены и уголовники в ней преуспевают. Добавим, что иногда оценка лжецов может оказаться неверной, даже если есть все для того, чтобы избежать ошибок; иногда лжецов может выдать не их поведение, а третьи лица; иногда можно случайно не заметить и вопиющие признаки обмана.

Рассмотрев данную подглаву, стоит сказать, что Экман показывает, зависимость умения безошибочно лгать от психоэмоционального состояния человека, от опыта лжи. Человек, лгущий легко, совершает мало ошибок, таким образом, верификатору трудно его обнаружить, в то время как лгущего с трудом обнаружить легко.

В заключение главы 3 отметим, что в психологии лжи большее внимание уделено как раз диагностике лжи: работа с детектором лжи, проведение исследований по ошибкам лжецов, по которым их можно обнаружить. Таким образом, если лжец не может контролировать внешние проявления своего волнения во время лжи, то он легко может выдать себя этим.

Заключение

Главная проблема данной темы заключается в мало изученности темы. Мы доказали что тема актуальна, ведь в нашей жизни каждый день присутствует ложь, то в больших, то в малых объемах. В данной работе мы рассмотрели понятие лжи, выявили ее виды6 узнали чем отличаются понятия обман, ложь и неправда: узнали какие люди склонны ко лжи; рассмотрели функции лжи; выявили ошибки которые допускают лжецы, для ее распознавания; привели примеры различных видов лжи. Основной проблемой, в написании данной курсовой работы было отсутствие материала по этой теме. Очень мало книг существует по данной теме, зато большое разнообразие статей с социальных сетях, на основании анализа данных источников и была написана работа.

Делая выводы, хотелось бы отметить, что:

. Ложью называется специальное и осознанное искажение фактов, которое приводит в заблуждение человека, которые даже и не подозревает о неверных данных.

. В нашей работе мы рассмотрели такую функцию лжи, как добродетельный обман

. Выявили основные моменты, по которым можно выявить, что человек лжет: мимика, речь, голос и пластика.

Некоторым людям очень профессионально, получается, врать, и уличить из во лжи довольно трудно.

Список использованной литературы

1. И. Вагин «Психология выживания в современной России», Москва, 2004 год.

. Пол Экман «Психология лжи», Санкт-Петербург, 2001 год.

. (Полиграфы ("детекторы лжи") и безопасность. Справочная информация и рекомендации. Выпуск 1. Ю.И. Холодный. М.: "Мир безопасности", 1998. 96 с).

. П.И. Юнацкевич, В.А.Кулагин, «Психология обмана. Учебное пособие для честного человека», СПб, Фолио-Плюс.

. С.С. Степанов, «Психологическая мозаика», Москва, «Академия», 1996.

Приложение № 1

Признаки обмана, помогающие разоблачить эмоции

|  |  |
| --- | --- |
|   | Скрываемая информация |
|  Отдельные слова оговорки | Могут указывать на определенный тип эмоций. Могут происходить, как утечка информации и при этом никак не связаны с эмоциями. |
|  Фразы оговорки. | Могут указывать на определенный тип эмоций. Могут происходить, как утечка информации и при этом никак не связаны с эмоциями. |
| Паузы между словами. | Ответ не подготовлен или человек испытывает негативные эмоции, вероятно страх разоблачения лжи. |
| Повышение тона голоса. | Человек испытывает негативные эмоции, вероятно, гнев или страх. |
| Понижение тона голоса. | Человек испытывает негативные эмоции, вероятно, печаль. |
| Более громкая и быстрая речь | Человек испытывает негативные эмоции, вероятно, гнев, страх или возбуждение. |
| Более медленная и тихая речь | Человек испытывает негативные эмоции, вероятно, печаль или скуку. |
| Символы руками (Например, ”ОК”) | Могут быть связаны с определенным типом эмоций; возможны как утечка информации, не связанной с эмоциями. |
| Снижение количества жестов иллюстрирующих речь | Человек испытывает чувство скуки; или, ответ не подготовлен, или взвешивается каждое слово, что может указывать на ложь |
| Учащенное или замедленное дыхание. | Человек испытывает какую-то эмоцию. |
| Потение. | Человек испытывает какую-то эмоцию. |
| Расширение зрачков. | Вероятно, оппонент лжет. |
| Слезы. | Человек переживает чувства печали или безудержной радости. |
| Румянец на лице. | Человек переживает смущение, стыд или гнев; или, человек переживает чувство вины. |
| Бледность лица. | Человек переживает страх или гнев |
| Уклончивая речь, паузы, речевые ошибки, снижение количества жестов, иллюстрирующих речь | Ответ не подготовлен, или человек испытывает негативные эмоции, вероятно страх разоблачения лжи. |
| Уклончивая речь, паузы, речевые ошибки, повышение тона, более громкая и быстрая речь, бледность | Человек испытывает страх. Может быть, страх разоблачения лжи. |
| Повышение тона голоса, более громкая и быстрая речь, румянец, бледность. | Человек испытывает гнев. |
| Понижение тона голоса, более медленная и тихая речь, слезы, опущенный взгляд, румянец. | Человек испытывает печаль; или, человек испытывает вину или стыд. |
| Румянец, взгляд вниз или в сторону | Человек испытывает смущение |
| Возрастание количества иллюстрирующих жестов, повышение тона голоса, более громкая и быстрая речь. | Человек испытывает возбуждение |
| Снижение количества иллюстрирующих жестов, более медленная и тихая речь. | Человек испытывает скуку |
| Уклончивая речь, паузы, речевые ошибки, повышение или понижение тона голоса. |  Человек испытывает негативную эмоцию |

ложь обман общение эмоция

Признаки демонстрации фальшивых эмоций

|  |  |
| --- | --- |
| Поведение | Фальшивая эмоция |
| Отсутствие верных признаков на лбу | Фальшивый страх |
| Отсутствие верных признаков на лбу | Фальшивая печаль |
| Не участвуют мышцы глаз | Фальшивая радость |
| Не возрастает количество иллюстрирующих жестов, или иллюстрирующие жесты демонстрируются не к месту. | Деланный энтузиазм или интерес к теме разговора. |