Объективные и субъективные индикаторы обмана

Оглавление

Введение

Глава 1. Определение и формы обмана

Глава 2. Объективные и субъективные индикаторы обмана

Заключение

Список использованной литературы

Введение

Ложь является обычным явлением нашей повседневной жизни. Ежедневно мы сами неоднократно пытаемся кого-то обмануть или, наоборот, определить обманывают ли нас.

Данная тема реферата является актуальной и важной для современного общества, так как ложь естественна и может быть отнесена ко всем сферам человеческой деятельности.

Родители лгут детям, дети - родителям, скрывая то, что считают недоступным пониманию, лгут друг другу приятели, преподаватели и студенты, врачи и больные, адвокаты и клиенты, продавцы и покупатели. Феномен лжи не раз становился предметом обсуждения в философии, социологии, психологии и в художественной литературе.

В данной работе автор рассматривает индивидуально-психологические параметры, способствующие распознаванию лжи и обмана. Автору интересно то, какие субъективные индикаторы лжи будут использовать люди с разным уровнем макиавеллизма, разным уровнем эмоционального интеллекта, различными когнитивными стилями (поленезависимость / полезависимость, гибкость / ригидность познавательного контроля).

Объект исследования: обман в процессе межличностной коммуникации.

Предмет исследования: индивидуально-психологические характеристики, способствующие эффективному распознаванию лжи и обмана.

Цель исследования: выявление объективных и субъективных индикаторов, способствующих эффективному распознаванию обмана.

Степень разработанности данной темы достаточно высока и основывается на ряде фундаментальных работ: Экмана П., Фрайи О., Знакова В.В.; Люсина Д.В.; Уиткина, М.А. Холодной, И.П. Шкуратовой.

Глава 1. Определение и формы обмана

ложь обман психологический вранье

Еще с античных времен такие философы как Аристотель и Платон пытались разобраться в морально-психологических аспектах лжи и обмана и выработать рекомендации препятствующие распространению лжи. В средние века и новейшее время Монтень, Макиавелли, Монтескье, Шопенгауэр, российские философы Соловьев, Бердяев, французский исследователь Дюпра и ряд других исследователей уделяли анализу феномена лжи достаточно много внимания. В наше время основные исследования лжи, причины ее порождающие и формы проявления становились предметом изучения юристов, философов, педагогов и психологов. С начала 20 века внимание исследователей привлекли теоретические и практические аспекты применения, так называемого, «детектора лжи», то есть полиграфа. В работе К. Мелитана ложь рассматривается с позиции моральных и нравственных норм. В. Штерн определяет ложь как сознательное неверное показание, служащее для того, чтобы посредством обмана других достичь определенных целей.

Введение в заблуждение другого человека, внушение ему ложных «верований», согласно Ж. Дюпра, может быть сознательное (продуманное, намеренное) и бессознательное. Профессор Д.И. Дубровский, автор монографии «Обман», определяет обман как дезинформацию - ложное, неверное сообщение, способное ввести в заблуждение того, кому оно адресовано; различает обман злонамеренный и добродетельный. П. Экман рассматривает понятия «ложь» и «обман» как синонимы. Он 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». Он выделяет две основные формы лжи: умолчание и искажение. При умолчании лжец скрывает истинную информацию, но не сообщает ложной. При искажении лжец предпринимает некие дополнительные действия - он не только скрывает правду, но и предоставляет взамен ложную информацию, выдавая ее за истинную. Экман выделяет разновидности лжи: сокрытие истинной причины эмоции; сообщение правды в виде обмана; полуправда (правда говорится не полностью) и сбивающая с толку увертка. И выделяет два вида признаков обмана: утечка информации (лжец выдает себя нечаянно) и информация о наличии обмана (поведение лжеца выдает лишь то, что он говорит 6неправду). Экман выделяет признаки, которые могут выдать обманщика: угрызения совести, боязнь разоблачения, восторг надувательства, - они могут проявиться в мимике, голосе или пластике.

По мнению В.В. Знакова, П. Экман дает слишком широкое определение понятию «ложь». Так же он считает неверным использовать понятия «ложь» и «обман» в качестве синонимов. Другие западные ученые (С. Бок, Р. Хоппер и Р.А. Белл, У. Шиблс) тоже считают необходимым различать эти понятия. С. Бок ко лжи относит намеренно вводящие собеседника в заблуждение утверждения, которые делаются устно или письменно, а обман она считала более широкой категорией, чем неправда и ложь. По ее мнению, обмануть можно и с помощью жестов, символов. Р. Хоппер и Р.А. Белл утверждали, что обман не сводится только к одним вербальным утверждениям, чаще всего он основывается на приверженности какой-либо роли, чем на противоречащем фактам утверждении. К примеру, неподготовившийся студент играет роль усердного, чтобы на экзамене произвести впечатление на профессора.

В.В. Знаков предлагает исходить из трех критериев:

) есть ли у говорящего субъекта намерение ввести в заблуждение слушающего;

) соответствует ли фактическое содержание сообщения действительности и

) верит ли говорящий в правдивость того, что сам говорит.

При таком подходе можно выделить три феномена: неправда как «высказывание, основанное на заблуждении, неполном знании или шутливом намерении»; ложь как «сознательное искажение известной субъекту истины, осуществляемое с целью введения в заблуждение собеседника»; обман как «такая полуправда или правда, которая, по мнению обманщика, спровоцирует обманываемого на ошибочные выводы из достоверных фактов В.В. Знаков выделял два признака обмана:

) обман основан на сознательном стремлении одного из коммуникантов создать у партнера ложное представление о предмете обсуждения, однако обманывающий не искажает факты;

) обман обычно связан с реальными действиями (как в случаях мошенничества), а нередко - и с материальными потерями для обманываемого. Обман включает манипулятивное использование контекстных особенностей, которое создает ложное представление о ситуации.

Знаков выделяет две разновидности обмана: обман с помощью правды и обман с помощью полуправды. Отличительный признак обмана - полное отсутствие в нем ложных сведений, прямых искажений истин.

Под ложью В.В. Знаков понимал умышленную передачу сведений, не соответствующих действительности. Целью лгущего является дезинформация партнера, введение его в заблуждение относительно истинного положения дел в обсуждаемой области с помощью вербальных или невербальных средств коммуникации.

В.В. Знаков пишет, что «неправда» - это высказывание, основанное на заблуждении или неполном знании.

«Неправда» бывает двух разновидностей:

Во-первых, она рассматривается как эквивалент заблуждения, когда человек сам не знает и не осознает, что сообщает ложное утверждение. Подобное высказывание нельзя считать ложью, так как оно высказывается на неосознанном уровне, не имеет каких-либо мотивов, не преследует какие-либо цели.

Во-вторых, неправда рассматривается как следствие ограниченности знания. Например, человек может описывать внешнее поведение окружающих, не зная, что ими движет, какие цели они преследуют на самом деле. Когда человек говорит неправду, элемент манипуляции отсутствует, когда же он намеренно обманывает, лжет, то он манипулирует собеседником.

В.В. Знаков выделяет такой феномен как вранье - не дезинформационный и не манипулятивный феномен, потому что враль, выдумывающий небылицы, не надеется, что ему поверят, и он не ожидает от своего вранья получения для себя какой-то выгоды.

Е.П. Ильин полагает, что различие между ложью и обманом заключается в том, что обмануть человека (ввести его в заблуждение) можно разными способами: сказать половину правды или сказать неправду, осуществить какое-то действие (что делают мошенники) или, наоборот, пообещав что-то, не сделать этого; солгать же можно только одним способом - вербальным, т.е. с помощью устной или письменной речи. Еще одной особенностью лжи как обмана является наличие негативного эмоционального отношения к человеку, сообщающему информацию. Это отношение выступает в качестве негативной, враждебной оценки обмана в виде вранья. Лгать - это тоже, что и обманывать, только с враждебными намерениями опорочить человека, нанести ему моральный ущерб. Но врать (говорить неправду, вводить в заблуждение) можно и без злого умысла, выдумывать просто так, говорить всякий вздор. Вранье (включая ложь) является вербальным способом обмана. Но обман может совершаться и другим способом, а именно - действиями (например, во время войны можно обмануть соперника ложными маневрами). К последнему способу обмана следует отнести и лицемерие, т. е. поведение, прикрывающее неискренность, злонамеренность притворным чистосердечием, добродетелью. Возможно, использование при обмане и слов и действий одновременно.

Олдерт Фрай предлагает свое определение: успешная или безуспешная намеренная попытка, совершаемая без предупреждения, сформировать у другого человека убеждение, которое коммуникатор считает неверным. Ложь является преднамеренным актом. Акт обмана предполагает участие как минимум двух людей.

Он считает, что люди совершают ложь по нескольким причинам:

) Чтобы произвести на других положительное впечатление или защитить себя от чувства неловкости и неодобрения окружающих.

) Чтобы получить преимущество.

) Чтобы избежать наказания.

Во всех трех случаях речь идет о самоориентированной лжи, направленной на то, чтобы представить лжеца в более положительном свете или получить преимущество.

) Чтобы представить других в более выгодном свете, или сообщают ложь, стремясь помочь другим. В данном случае мы имеем дело с ложью, ориентированной на других.

) Чтобы сохранить социальные отношения. И это уже будет социальной ложью.

Социальная ложь служит как собственным интересам лжеца, так и интересам других.

Кроме различий между самоориентированной и ориентированной на других ложью, Фрай указывает на различия между явной ложью, преувеличением и тонкой ложью. Явная ложь (также называемая фальсификацией) - это полная ложь - ложь, при которой сообщаемая информация отлична или диаметрально противоположна истине. Виновный подозреваемый, отрицающий всякую причастность к совершению преступления, высказывает явную ложь. Преувеличение - это ложь, при которой сообщаемые факты или информация превосходят истинные данные. Например, представление себя как более прилежного работника, чем на самом деле, в интервью при приеме на работу. Тонкая ложь предполагает буквальное сообщение истины, направленное на то, чтобы ввести кого-либо в заблуждение. Человек, которому не нравится картина, написанная его другом, может скрыть свое мнение, сказав, что ему нравятся яркие цвета, использованные в картине. Так же Фрай полагает, что возможно различение лжи в зависимости от сложности и последствий лжи. Ложь является более сложной, когда у другого человека есть некоторые свидетельства в пользу того, что данный человек, вполне возможно, лжет. Ложь также труднее совершить, имея дело с подозрительным человеком. Совершить ложь легче, когда у лжеца есть возможность подготовить свою ложь. Лжецы демонстрируют различные формы поведения, когда совершаемая ими ложь является сложной и когда она является простой, кроме того, их поведение также различается в зависимости от того, насколько для них важно то, что они ставят на карту.

Глава 2. Объективные и субъективные индикаторы обмана

О. Фрай выделяет три способа распознавания лжи:

) наблюдение за невербальным поведением лжецов - за их жестами, за тем, улыбаются ли они или отводят взгляд, запинаются ли, и т.д. Невербальные признаки лжи чаще всего проявляются при затруднениях в измышлении лжи. 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. Эмоциональные переживания нередко выражаются в повышении высоты голоса, которое является реакцией, неподконтрольной лжецу, проявляются на лице.

) анализ сказанного. Утверждения лгущих людей чаще всего носят непрямой и уклончивый характер, не будучи отмечены личными переживаниями. Люди, говорящие правду, - особенно если они ведут себя эмоционально, - склонны к неструктурированному повествованию, тогда как лжецы описывают события в более хронологически выверенной манере. В их рассказах встречается меньше подробностей, чем у тех, кто говорит правду.

) анализ физиологических реакций (артериального давления, частоты сердцебиения, потливости ладоней и т. п.). Боязнь быть уличенным, чувство вины, возникающее в процессе лжи; волнение и знание своей неправоты влекут за собой (умеренные) физиологические реакции: повышение кровяного давления, учащение сердцебиения и усиленную потливость ладоней. Детектор лжи способен зафиксировать эти физиологические реакции.

П. Экман, У. В. Фризен и К. Р. Шерер обращают внимание на то, что в момент произнесения лжи человек намного лучше контролирует выражение своего лица, чем движения своего тела. Все коммуникативные жесты человека, встречающиеся как в правдивых ситуациях, так и в ситуациях обмана, они разделяют на три группы:

) иллюстрирующие - ритмически повторяющиеся, сопровождающие речь, иллюстрируя то, что сказано. Обычно их используют, пытаясь объяснить то, что трудно выразить словами. Иллюстраций становится меньше и когда человек говорит нерешительно. Если кто-то тщательно взвешивает каждое слово, предварительно обдумывая сказанное, он не будет много иллюстрировать;

) эмблемные - символические, эмблемные жесты, передающие неуверенность, неспособность, сомнение. При лжи количество эмблематических оговорок увеличивается;

) манипуляторские - касания одной рукой какой-либо части тела или другой руки, как бы почесывая или потирая ее. При анализе ложных коммуникаций изменений в количестве манипуляторских жестов, а также в общей активности рук не наблюдалось 10.

При изучении субъективных невербальных индикаторов обмана используется две парадигмы. В соответствии с первой парадигмой людей просят указать (как правило, в анкете), как, с их точки зрения, ведут себя лжецы. Это дает информацию относительно представлений людей о поведенческих сигналах, ассоциирующихся с обманом. Но это не означает, что люди фактически используют эти сигналы, когда пытаются распознать обман. В соответствии со второй парадигмой наблюдателям показывают видео- или аудиозаписи и просят оценить, говорит каждый из группы людей правду или лжет. Затем проводится корреляция этих оценок с фактическими поведенческими сигналами, присутствующими или не присутствующими в каждом фрагменте видеозаписи. Полученные результаты позволяют узнать, какие сигналы люди фактически используют, когда указывают на то, что некто лжет.

Исследования субъективных индикаторов обмана проводились в различных западных странах, включая Германию, Великобританию, Нидерланды и США. Наблюдатели ассоциируют с обманом высокий тон голоса, многочисленные нарушения речи (запинки и ошибки речи), медленный темп речи, длительный латентный период, длительные паузы, большое количество пауз, отведение взгляда, улыбки, моргание и многочисленные телодвижения (самоманипуляции, движения кистей и пальцев, ног и корпуса и частую смену позы). Бонд и его коллеги утверждают, что подозрение вызывает «странное поведение» - то есть формы невербального поведения, не соответствующие нормативным ожиданиям (эвристика исключительности). Эти странные формы поведения могут представлять собой и нервозное поведение, но не обязательно. О. Фрай проанализировал имеющиеся исследования и пришел к выводу, что при нормальных обстоятельствах, как чрезмерное отведение взгляда, так и чрезмерное сосредоточение взгляда на собеседнике производит подозрительное впечатление. Как постоянное отведение взгляда, так и разглядывание являются отклонением от нормы и считаются странными, а потому вызывают подозрение.

Различают вокальное и невокальное невербальное поведение. К вокальному поведению относятся параметры голоса и речи, все остальное поведение считается невокальным. У людей, говорящих ложь, есть тенденция к повышению тона голоса по сравнению с говорящими правду, они делают более длинные паузы в речи. Это, скорее всего, связано с необходимостью больше думать. В большинстве исследований имело место повышение количества запинок и ошибок и снижение скорости речи во время лжи, но в ряде наблюдений были выявлены противоположные паттерны. Не исключено, что это обусловлено различной сложностью лжи. Четкая связь между периодами молчания, частотой пауз и ложью отсутствует. О. Фрай отмечает, что существует три возможные причины, по которым люди придерживаются неверных предположений относительно поведения лгущих:

. Связь с жизненным опытом людей. На основании имеющегося опыта изобличители лжи могут ошибочно предположить, что все лжецы ведут себя таким образом.

. Существуют различия между объективными и субъективными индикаторами обмана, люди просто не знают, как ведут себя, когда лгут.

. Высказывая свои представления о том, как ведут себя лжецы, люди, вероятно, склонны думать о тех ситуациях, в которых вполне может проявляться нервозное поведение, например о случаях, когда ставка представляется весьма высокой или когда лжецы оказываются неподготовленными ко лжи. Представления людей могут оказаться иными, если спросить их о других, менее исключительных ситуациях.

О. Фрай выделил три индикатора лжи: у обманщика движения рук, кистей, пальцев, стоп и ног беднее, чем у говорящего правду. Снижение активности этих движений, скорее всего, обусловлено сложностью лжи. Другое возможное объяснение - лжец, пытаясь выглядеть искренним, движется очень ограниченно и пытается избежать тех движений, которые не являются обязательными. Это приводит к необычному уровню ригидности и подавленности. Все остальные параметры (отведение взгляда, самоманипуляции, изменение положения и моргание) оказались недостоверными признаками лжи. Следовательно, паттерны поведения, которые легко контролируются, не могут быть надежными признаками лжи. Не исключено, что поведенческие признаки лжи различны в зависимости от того, высока ли ставка.

Большинство людей является хорошими обманщиками, но не все люди являются хорошими разоблачителями обмана.

О. Фрай выделяет причины, по которым людям не удается распознавать обман:

) они не располагают достаточными знаниями о том, как застигнуть обманщика врасплох;

) когда наблюдатель не заинтересован в разоблачении лжеца;

) некоторые люди являются очень искусными лжецами;

) наблюдатели не хотят разоблачать ложь так же и по той причине, что отнюдь не в их интересах узнать правду: людям, как правило, нравятся комплименты в их адрес, касающиеся их фигуры, прически, манеры одеваться, достижений и прочего;

) люди не знают, что бы они сделали, если бы узнали правду.

Например, в большинстве случаев гости не хотят выяснять, действительно ли хозяину понравились их подарки, из-за дилеммы, что делать в том случае, если подарки оказались нежеланными. По той же причине остаются нераскрытыми и значительно более серьезные проявления лжи. Как отмечает Олдерт Фрай, не существует такого феномена, как поведение, типичное для лжи. Поведение лжеца определяется его личностью и обстоятельствами, при которых совершается ложь. Очевидно, тот факт, что формы поведения, типичные для лжеца, отсутствуют, осложняет для изобличителей лжи задачу по определению того, на что им следует обращать внимание. Для лжеца было бы очень трудно продолжать лгать, если бы наблюдатель мог настаивать на своих расспросах. Задача изобличителя лжи также намного облегчается, если он имеет возможность рассматривать потенциального лжеца буквально с головы до ног, поскольку телодвижения лжеца (точнее, отсутствие таковых) могут выдать его ложь. Такое разглядывание с головы до ног крайне редко встречается в разговорном общении и производит странное впечатление. Как правило, люди ограничиваются взглядом в глаза собеседнику. Однако движения глаз собеседника не обеспечивают наблюдателя надежной информацией, позволяющей распознать ложь.

Ошибки и погрешности, оказывающие влияние на оценки наблюдателей:

) когнитивные эвристики - вместо активного изучения поведения других наблюдатель может полагаться на относительно необоснованные правила принятия решений.

Пример: эвристика доступности - в реальной жизни люди значительно чаще сталкиваются с правдивыми высказываниями, чем с лживыми, а потому они, как правило, склонны полагать, что имеют дело с искренним поведением (такое поведение наблюдателей приводит к погрешности правдивости).

) эвристика частоты - люди склонны оценивать странное или необычное поведение как лживое, независимо от того, насколько лживым оно является в действительности.

) эвристика реляционной погрешности истины - по мере развития близких отношений у партнеров формируется ярко выраженная тенденция оценивать друг друга как говорящих правду

) эвристика репрезентативности - люди полагают, что нервозное поведение, а также поведение, свидетельствующее о сложностях в передаче содержания, являются признаками обмана.

Как показывают исследования П. Экмана, О. Фрая, Б. Де Пауло и др. способность распознавать ложь не коррелирует ни с полом, ни с возрастом, ни с опытом интервьюирования подозреваемых. Способности мужчин не отличаются от способностей женщин, более пожилые наблюдатели не превосходят молодых, а лица, имеющие богатый опыт интервьюирования подозреваемых, справляются с этой задачей не лучше тех, кто не имеет подобного опыта. Способность к распознаванию обмана также не коррелирует с уверенностью в себе. Неточные изобличители лжи столь же уверены в себе, что и достигающие высокой точности. Фрай и Манн также обнаружили, что хорошие изобличители лжи в меньшей степени полагаются на такие стереотипные представления, как «лжецы отводят взгляд» или «лжецы ерзают», чем плохие изобличители лжи. Стандартные стереотипные стратегии обречены на неудачу, поскольку различные индивиды демонстрируют различные формы поведения, когда лгут. Экман и его коллеги обнаружили, что хорошие изобличители лжи обладают развитыми навыками различения лицевых микровыражений эмоций.

Заключение

Автор считает, что в современном обществе, где достоверность информации стоит на первом месте, а ложь в той или иной степени является частью нашей жизни, знание индикаторов обмана необходимо.

Выводы

. В данной работе были рассмотрены основные рабочие понятия: ложь, обман, неправду и вранье.

Ложь - умышленная передача сведений, не соответствующих действительности.

Обман - полуправда или правда, которая, по мнению обманщика, спровоцирует обманываемого на ошибочные выводы из достоверных фактов.

Неправда - высказывание, основанное на заблуждении, неполном знании или шутливом намерении.

Вранье - не дезинформационный и не манипулятивный феномен, потому что враль, выдумывающий небылицы, не надеется, что ему поверят, и он не ожидает от своего вранья получения для себя какой-то выгоды.

. В ходе исследования были изучены субъективные и объективные индикаторы обмана.

Список использованной литературы

1. Знаков В. Психология понимания правды, 1999;

. Щербатых Ю., Искусство обмана, 2007;

. Экман П., Психология лжи, 2006;

. Экман П., Почему люди лгут? - М., 2000.