

УДК 159.9.072

ПСИХОЛОГИЯ ЛЖИ

Мажора А.Д., студент гр.ЭМт-181, II курс

Научный руководитель: Кондрина И.В., к.п.н., доцент
Кузбасский Государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
г. Кемерово

Несомненно, каждый из нас врал кому-либо (родителям, друзьям или другим людям). Мы, не задумываясь, за ложью часто скрываем плохие известия или собственное состояние. Ложью искажаем правду, чтобы извлечь пользу из дела, не желая отвечать за свою безалаберность или какие-либо свои, а в особенности чужие действия, которые привели не к лучшим обстоятельствам. В наше время человечество купается во лжи, мы к этому привыкли. Мы привыкли к тому, что нас окружает ложь, люди, которые, нагло врут выдавая это за самое сокровенное...

В нашей работе мы не ставили перед собой задачу раскрыть полную картину проявления лжи, ее причин, видов и других факторов, так как это требует очень глубокой и детальной проработки. Мы остановимся лишь на одном аспекте виденья лжи. А именно, как распознать в процессе общения между людьми то, что человек лжет и постараться адекватно реагировать, не создавая конфликтной ситуации.

Проблема лжи волнует человечество уже на протяжении многих веков и изучалась учеными многих направлений: философами, педагогами, физиологами, психологами и другими. Каждый из нас, наверняка, не раз задавался вопросом: ложь важна или вредна в общении? И не менее важный вопрос: можно ли научиться распознавать ложь? Остановимся лишь на нескольких определениях известных авторов.

Пол Экман, автор книги “Психология лжи. Обмань меня если сможешь” (американский психолог, профессор Калифорнийского университета в Сан-Франциско, специалист в области психологии эмоций, межличностного общения, психологии и «распознавания лжи») определяет ложь как «намеренное решение ввести в заблуждение того, кому адресована информация, без предупреждения о своём намерении сделать это» [1]. Фрай Олдерт (преподаватель курса прикладной социальной психологии на отделении психологии Университета Портсмута, автор книг «Ложь. Три способа выявления», «Как читать мысли лжеца», «Как обмануть детектор лжи») считает, что «ложь — это успешная или безуспешная намеренная попытка, совершаемая без предупреждения, сформировать у другого человека убеждение, которое коммуникатор считает неверным» [2]

Из этого следует то, что ложь - это не что иное как феномен общения, состоящий в намеренном искажении действительного положения вещей. Чаще

всего ложь выражается в содержании речевых сообщений, немедленная проверка которых затруднительна или невозможна. Ложь представляет собой осознанный продукт речевой деятельности, имеющий своей целью ввести слушателей в заблуждение.

Суть лжи сводится к тому, что человек верит и подразумевает одно, а в общении старается сознательно специально продемонстрировать другое. Цель того, кто лжет - передать ложное сообщение, исказить истину. Психологические исследования свидетельствуют, что чаще лгут люди, у которых есть предрасположенность к проявлению стресса, которые больше подвержены тревожности, а также могут совершать антисоциальные поступки. В то же время отмечено, что уровень интеллекта и образование человека не влияют на частоту произносимой им лжи. Интересно, что способность успешно лгать другим и умение определять, когда лгут тебе совершенно не взаимообусловлены.

Ложь бывает следующих видов: активная, пассивная, осознаваемая, патологическая ложь. Остановимся на краткой характеристике каждого из видов лжи:

Активная ложь предполагает, что человек сообщает заведомо ложную информацию или скрывает правду. В таком случае человек идет намеренно на ложь, осознанно.

Пассивная ложь или сокрытие информации. Считается, что полное или частичное утаивание каких-либо фактов или сведений, также считается разновидностью лжи.

Осознаваемая ложь – это один из сложных в распознавании видов лжи. Такой вид лжи предполагает сознательное искажение фактов (например, ложь во спасение), а значит, человек контролирует все поведенческие проявления (он старается быть искренним).

Неосознаваемый вид лжи может не контролироваться самим человеком, потому что, находясь в том или ином эмоциональном состоянии (например, стресс), он сам не понимает, в какой момент начинает искажать данные, факты, события.

Если все предыдущие виды лжи могут либо контролироваться человеком, либо проходить бесконтрольно, то патологическая ложь является частью жизни человека и нахождения его в «реальном» для него мире. В данном случае происходит выдумывание, прибавление или полное искажение действительной информации. Такой вид лжи позволяет человеку получать удовольствие от лжи (ложь ради самой лжи).

Умалчивание - один из основных методов лжи, суть которого состоит в том, что человек не договаривает, или скрывает правду. Оно более простое, в случае, когда человеку приходиться искажать реальные события.

В качестве причин лжи исследователи выделяют следующие:

1. страх (отторжения, насмешек, конфликтных ситуаций, реальности)
2. ложь во имя спасения
3. демонстрация вежливости

4. поддержание собственного образа и др.

Основные психологические аспекты, которые изучаются специалистами, кроме видов или причин лжи, это признаки, на основании которых можно судить лжет человек или нет. Искусство обмана (популярная тема психологических тренингов) - это умение не только «красиво» лгать, но и умение счи-тывать сигналы лжи в поведении собеседника. Что позволяет обезопасить се-бя от лжи в процессе общения?

Невербальные признаки - это признаки, которые человек демонстрирует мимикой, жестами и телом в момент вранья. Кроме того, это действия, кото-рые проявляются в сглатывании слюны, суетливи-сти или чрезмерной осторожности при разговоре. Каждый этот признак несет в себе скрытую эмоцию. Этих признаков настолько много, что мы рассмотрим только некоторые из них. Самые распространенные это: чрезмерная жестикуляция, не конгруэнтность мимики лица, «бегающий» взгляд, дрожащий голос или сухость во рту, потирание ладоней или мочки уха и другие.

Вербальные признаки лжи - это индикаторы неправды, связанные с ре-чью человека. Как правило, человек, когда врет, может говорить фразы с определенными интонациями, оговариваться и проявлять множество других признаков. В ситуации лжи человек может демонстрировать и такие признаки как: попытка доказать свою невиновность, нежелание отвечать на определен-ные вопросы, пренебрежительный тон, оскорблени-я, демонстрация равноду-шия, регулярные попытки сменить тему.

Поведенческие признаки лжи – это не стандартное поведение для чело-века, которое проявляется в ситуации в момент лжи: капли пота на верхней губе или на лбу, сухость во рту, сухие губы, сужение зрачков, тяжелое или более частое дыхание, глубокий вдох и шумный выдох. Кроме того, у лгуще-го можно заметить изменение цвета лица и шеи (покраснение, бледность или пятна), подергивание мышц лица, дрожание губ, рук, напряженные губы или кривую улыбку (усмешку). О том, что человек лжет, так же могут свидетель-ствовать учащенное моргание глаз, дрожь в голосе, появление «гусиной ко-жи» на руках, появление зевоты. Характерными особенностями вранья в речи являются заикание (если его раньше не было), покашливание, изменение тембра, тона и громкости голоса.

Во время бесед со студентами, мы выяснили, что многие хотели бы научиться распознавать признаки лжи у своего собеседника и научиться кон-тролировать свои эмоции, дабы не выдать неискренние чувства. О роли лжи мы попытались узнать у студентов СПО и учащихся 1-4 курсов КузГТУ (все-го опрошено 78 человек). Опрос проводили как с использованием письменно-го опросника, так и опроса в сети. Респондентам были предложены следую-щие вопросы:

- 1) Ложь – хорошо или плохо?
- 2) Причина лжи
- 3) В чем вы видите пользу лжи?

Результаты исследования показали следующее.

На первый вопрос 56% опрошенных ответили, что отрицательно относятся ко лжи, но 37% считают, что ложь – это хорошо, и лишь 7% ответили, что ложь хороша в исключительных случаях.

При ответе на вопрос о причинах лжи наши респонденты выделили такие позиции:

1. 76% опрошенных лгут по мелочам
2. 10% лгут по серьезным причинам
3. 14% ответили, что не лгут (надеемся, что отвечали честно)

По третьему вопросу мы получили следующие результаты:

1. 38% лгут, стремясь защитить своих родных и знакомых от лишней и не нужной информации
2. 36% во благо ситуации
3. 10% лгут, чтобы не обидеть человека
4. 16% не видят пользы во лжи

Полученные результаты подтвердили наши предположения о том, что не лгать люди не могут, и в некоторых случаях она ложь оправдана. Кроме того, ложь помогает людям при определенных обстоятельствах чувствовать себя уверенно и позволяет не обидеть других (родных и близких). Однако однозначного ответа о пользе лжи мы так и не получили, да это и невозможно. В целях просвещения людей и знакомства их с признаками лжи необходимо чаще задумываться о проявлениях своих эмоций, уметь чувствовать человека, его реакцию на происходящие события. В этом может помочь ряд дисциплин психологического цикла, которые должны в достаточном объеме преподаваться студентам, а также самообразование каждого.

Список литературы:

1. Экман, Пол Психология лжи. Обмани меня, если сможешь/Пол Экман; издательство Питер – СПб, 2010. -272 с.
2. Фрай, О. Ложь: три способа выявления. /О. Фрай; Прайм-Евразнак — СПб, 2006. – 288 с.