

## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ИЗ ОБЛАСТИ ПСИХОЛОГИИ ЛЖИ

Кудояр Л.М., доцент,  
Редько П.Ю., студ. гр. Х-41

Сколько лет существует человечество, наверное, столько же существует и обман. О нем писали древние философы, о нем написано в Библии... Жизнь развивается, идет вперед, а обманы все так же сопровождают нашу жизнь, внося в нее массу неприятностей: ведь это очень неприятно ощущать себя обманутым человеком.

В повседневной жизни многие люди используют слова "ложь", "обман", "неправда" в качестве синонимов, однако эти понятия с точки зрения психологии имеют различное содержание.

Ложь - феномен общения, состоящий в намеренном искажении действительного положения вещей; чаще всего выражается в содержании речевых сообщений, немедленная проверка коих затруднительна или невозможна. Представляет собой осознанный продукт речевой деятельности, имеющий своей целью ввести реципиентов (слушателей) в заблуждение.

Суть лжи всегда сводится к тому, что человек верит или думает одно, а в общении сознательно выражает другое. Цель лгущего - передать ложное сообщение, исказить истину.

Ложь у психически здорового человека определяется реальными мотивами и направлена на достижение конкретных целей. Поэтому полная искренность становится практически невозможной и в случае таковой может по-новому рассматриваться, как психическая патология.

Обман - это полуправда, провоцирующая человека на ошибочные выводы. Обманщик сообщает только часть подлинных сведений, одновременно он утаивает другую часть важной информации, которая необходима для производства правильного умозаключения.

Обман, как и ложь, возникает тогда, когда сталкиваются чьи-либо интересы, нравственные нормы, и там, где невозможно достижение желательного результата иным путем. Главное, что роднит обман с ложью, это сознательное стремление обманщика исказить истину.

Неправда - это высказывание, основанное на искреннем заблуждении говорящего или 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. В данном случае человек верит в реальность существования чего-то, но ошибается. В результате он говорит неправду, сам того не осознавая.

В целом, можно констатировать, что ложь, обман и неправда неискоренимы: они являются неизбежными спутниками жизнедеятельности человека в обществе. Поэтому любые попытки "исключить" из нашей жизни ложь, обман, неправду являются утопичными, психологически неверными и, в силу этого, бесперспективными.

Пол Экман, крупнейший специалист по психологии лжи, при истолковании признаков обмана советует соблюдать ряд мер предосторожности. Они помогут снизить вероятность ошибки.

1. Помните, что отсутствие признаков обмана еще не является доказательством правды; некоторые лжецы не допускают никаких промахов. Но и наличие признаков обмана еще не свидетельствуют о лжи – эти признаки могут быть всего лишь индивидуальными особенностями человека, его типичным поведением. Поэтому выносить суждения нужно, основываясь на изменениях в поведении подозреваемого во лжи. Вам необходимо сравнить обычное поведение человека и его поведение во время обсуждения важного вопроса.

Люди часто обманываются при первом знакомстве именно потому, что не имеют возможности сравнить и таким образом заметить изменения поведения другого. Например: он так много жестикулирует левой рукой, значит, наверняка лжет. А на самом деле человек просто может оказаться левшой и левая – его ведущая рука. Другое дело, когда человек правша, но в критический момент деловых переговоров вдруг начинает совершать много манипуляций левой рукой – это явный признак обмана.

2. Внимательно поразмыслите, нет ли у вас каких-нибудь предубеждений в отношении подозреваемого во лжи, и если таковые имеются, то, как они могут помешать вынесению правильного суждения. Не пытайтесь судить о том, лжет человек или нет, если вы охвачены мстостью или гневом. Избегайте соблазна заподозрить ложь только потому, что у вас нет никаких других приемлемых объяснений этих же поступков.

3. Было бы неверно сказать , что ложь можно определить по какому-то одному жесту или выражению лица . Имейте ввиду , что многие признаки обмана строятся не на одном а на нескольких телодвижениях , и всегда стоит хорошенько подумать , прежде чем выносить суждение , особенно если одно движение говорит о том , что человек лжет , а другое – что говорит правду. Анализ всегда следует проводить по совокупности данных.

Есть несколько характерных жестов неискренности или лжи.

**Вариант А. Жесты “Рука к лицу”.**

Прикрытие рта.

Прикосновение ко рту .

Прикосновение к носу.

Потираание глаза (“Ничего не вижу”)

Почесывание шеи и оттягивание воротника.

**Вариант Б. Отведение взгляда или частые моргания.**

Исследование показали что если человек смотрит в глаза собеседнику менее половины времени разговора , то его слова не вызывают доверия , а самого его считают неискренним. Действительно трудно смотреть в глаза человеку , если сознательно лжешь . На ложь или неполную искренность указывает то , что человек спокойно смотрел вам в глаза , но вдруг начал отводить взгляд в сторону, в окно , в пол или потолок , стал бегать глазами из стороны в сторону или часто моргать.

**Вариант В. Нервные движения.**

Вдруг начинает поправлять одежду , прическу , смахивать что-то со стола , переставлять мелкие предметы , менять позу , отряхивать пыль и совершать другие неконтролируемые привычные телодвижения.

**Вариант Г. Хрипота и покашливание.**

Ложь создает горловой мышечный спазм , у человека вдруг хрипнет голос и он никак не может прокашляться. Вспомните себя и других неопытных ораторов , которые против своего желания начали говорить перед аудиторией . Вот кому так нужен стакан воды , чтобы прочистить горло.

**Вариант Д. Повышения тембра голоса.**

Голос высокого тембра как бы идет от головы , от ума , а голос низкого тембра – от сердца , от чувств. Поэтому, когда мы что-то придумываем или говорим то , что должны (но мы не хотим) сказать, то

невольно повышаем тембр голоса до визгливого. Когда мы говорим о своих чувствах и переживаниях, то тембр голоса понижается, и сказанное нами вызывает большое доверие у окружающих. На телевидении и радио отдают предпочтение дикторам с низким тембром голоса.

### **Вариант Е. Неоконченные фразы.**

Человек не договаривает некоторые фразы до конца и делает после этого паузы. Обычно это свидетельствует о внутреннем "столкновении с препятствием" в виде информации, которую хотел бы скрыть. Желая скрыть много достоверной информации, человек неизбежно прибегает ко лжи.

Для исследования искренности студентов 5-го курса нашего университета мы воспользовались личностным тестом Д. Айзенка. В этом тесте 10 уровней искренности от 0 до 9. Выделяют такие группы людей по уровню искренности:

0 баллов – такие люди правдивы и требуют правдивости от других. Жить им очень тяжело

1-3 балла – они знают кому, что, когда, зачем, как лгут. Среди знакомых и сослуживцев они известны как честные люди. Такая способность к неискренности облегчает им жизнь.

3-6 балла – в отличие от предыдущей группы, эти лгуны иногда попадают на лжи и известны как не всегда искренние люди. Откуда им не всегда доверяют.

6-9 балла – врут всегда и во всем. Самое удивительное, что они не знают где, когда, что и кому соврали. Уличить их во лжи очень просто. Они известны как лгуны и им, как правило, никогда не верят.

Результаты тестирования:

А: женщины

0 баллов – 2 человека (6,6%)

1-3 балла – 18 человек (60%)

3-6 балла – 9 человек (30%)

6-9 балла – 1 человек (3,3%)

Б: мужчины

0 баллов – 2 человека (11,1%)

1-3 балла – 11 человек (61%)

3-6 балла – 5 человек (27,7%)

6-9 балла – 0 человек (0%)

Согласно полученным данным большинство студентов (90% женщин и 88,7% мужчин) имеют социально приемлемый и психологически целесообразный уровень искренности.

Незначительное число студентов с высоким (1 студент) и низким (4 студента) уровнем искренности можно рассматривать как незавершившийся этап социального становления личности.