Содержание

Введение

Раздел I. Индивидуально-психологические и личностные особенности лживой личности, классификация обманов

1.1. Проблемы и классификация лжи в работах отечественных и зарубежных ученых

1.2. Теория когнитивного диссонанса Л. Фестингера

Раздел II. Философско-психологическое изучение особенностей оценки лживых поступков

2.1. Социальные факторы формирования лживости у подростка

2.2. Методология борьбы с лживостью Заключение

Литература

# Введение

Ценность исследования особенностей психологии лжи в подростковом возрасте, заключается в определении адекватных методов коррекции имеющихся нарушений посредством переосмысливания самого процесса становления личности.

**Актуальность работы** заключается в том, что на сегодняшний день, лживость – является своего рода средой, в которой существует подросток с самого детства, что и является залогом его мировоззрения в будущем. Как часто случаются такие ситуации, когда молодая мать, стоит ребенку расплакаться, либо отругает его в раздражении, либо быстро-быстро отведет ему глаза, фразой типа: «а вот смотри, какой дядя прошел» или - «а вон машинка, вон машинка! Смотри, какая машинка!». Отвести глаза - это не ложь - считает русская женщина. Такие методы воспитания, в современном мире уже не актуальны. Морально-нравственные ценности и установки подростка, в том числе и отношение ко лжи, играют огромную роль в выработке, регуляции и реализации стратегии поведения. Таким образом, недостаточная разработанность проблемы лживости подростков, позволяет говорить об актуальности данного исследования.

**Объект исследования** – подростки с различной степенью деградации в обществе, дети из неблагополучных семей, и их воспитание.

**Основная цель работы** – провести анализ понимания современной молодежью содержания морально-нравственной категории "ложь" и ее синонимов, изучение влияния поло-возрастных и личностных особенностей подростков, степени глубины его религиозных убеждений и социальной среды на их отношение к различным видам лжи.

**Предмет исследования** – совокупность причин, влияющих на отношение школьника к различным видам лжи.

Основные гипотезы исследования:

1. Поло-возрастные особенности, подростка оказывают влияние на их отношение к различным видам лжи, понимание ее причин и различий между определениями понятия «ложь», «неправда» и обман».

2. Отношение ко лжи зависит от философско-психологических особенностей школьника и глубины его внутренних убеждений.

3. Социальные факторы, тип семейного воспитания и состав семьи подростка оказывают влияние на его отношение ко лжи.

Целью и гипотезой исследования были определены следующие **задачи**:

1. Определить индивидуально-психологические и личностные особенности лживой личности и классифицировать виды обманов

2. Выявить теории «проблемы и классификация лжи» в работах отечественных и зарубежных ученых.

3. Рассмотреть теорию когнитивного диссонанса Л.Фестингера, и ее отношение к данной теме.

4. Проанализировать философско-психологическое значение особенностей лживых поступков.

5. Определить социальные факторы формирования лживости у подростка.

6. Описать методологию борьбы с лживостью

**Теоретико-методологическую основу работы** составили положения концепции когнитивного диссонанса Л.Фестингера[[1]](#footnote-1), основные методологические принципы современной психологии: принцип системности и комплексности в рассмотрении психических явлений (Б.Г.Ананьев, В.П.Кузьмин, Б.Ф.Ломов, С.Л.Рубинштейн и др.), принцип единства сознания и деятельности (С.Л.Рубинштейн, К.А.Абульханова-Славская, А.В.Брушлинский и др.).

**Методология исследования**. В работе рассмотрены различные примеры, варианты детско-родительских отношений на этапе становления юношеской личности, и их влияния на нее. Так же, рассмотрены методики оптимизации процесса воспитания честности.

Показано влияние тендерных и возрастных различий на интерпретацию понятий «ложь», «обман», «неправда» и выявлены особенности отношения к различным видам лжи, определяемые половозрастными характеристиками у подростков. Определены личностные свойства оказывающие влияние на отношение к конкретным видам лжи, а также выявлены личностные свойства не влияющие на отношение ко лжи

**Практическая значимость**. Использование материалов данной работы, на этапе становления личности, существенно способствует их интеллектуальному, сенсорному и эмоциональному развитию. Результаты исследования могут быть использованы в различных образовательных учреждениях, для детей, и подростков.

**Раздел I. Индивидуально-психологические и личностные особенности лживой личности, классификация обманов**

## 

## 1.1. Проблемы и классификация лжи в работах отечественных и зарубежных ученых

Античные философы, начиная с Аристотеля и Платона делали попытки разобраться не только в сущности лжи и обмана, но и в морально-психологических аспектах этих явлений, выработать рекомендации препятствующие распространению лжи. Например, занимаясь разоблачением софистов и их уловок в ходе различного рода обсуждений, Аристотель пришел к формулировкам основных законов формальной логики. 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.

В психологической литературе справедливо подчеркивается то, что стратегией лгущего может быть как достижение, так и избегание каких-либо последствий.

"Лживость - форма поведения, заключающаяся в намеренном искажении действительности ради достижения желаемой цели или стремления избежать нежелательных последствий. В тех случаях, когда лживость становится привычной формой поведения, она закрепляется и превращается в качество личности"[[2]](#footnote-2).

Анализируя поведение подростков В.В. Зеньковский пишет "под ложью мы должны разуметь заведомо лживые высказывания с целью кого-либо ввести в заблуждение: мы имеем здесь три основных момента, одинаково необходимых для того, чтобы была возможность говорить о лжи, - ложное (в объективном смысле) высказывание, сознание того, что это высказывание ложно, и, наконец, стремление придать заведомо ложной мысли вид истины, стремление ввести кого-либо в заблуждение"[[3]](#footnote-3).

Французский исследователь Ж. Дюпра, занимавшийся проблемой лжи еще в прошлом веке, считал, что это психо-социологический, словесный или нет, акт внушения, при помощи которого стараются, более или менее, умышленно посеять в уме другого какое-либо положительное или отрицательное верование, которое сам внушающий считает противным истине. Ж. Дюпра, также как современные исследователи, считал что ложь, в качестве внушающего воздействия, может осуществляться не только как словесный акт, а также с помощью невербальных средств общения[[4]](#footnote-4).

Известно, что зачастую людей, еще более эффективно чем словами, вводят в заблуждение с помощью жеста, позы, мимики или косметики, грима, одежды и других средств перевоплощения и маскировки, создавая ложный образ или дополняя таким образом содержание искажаемой информации невербальными компонентами общения.

Еще более категорично о допустимости лжи писал Вольтер в XVIII веке, считая, что ложь является высшей добродетелью, если она творит добро, причем нужно лгать, как черт, не робко, не время от времени, а смело и всегда. А. Шопенгауэр называл отрицание необходимой лжи "жалкой заплатой на одежде убогой морали"[[5]](#footnote-5).

Обратная позиция уходит корнями в христианскую мораль и рассматривает ложь с точки зрения наносимого ей вреда, а потому не принимается как форма поведения человека. Епископ Аврелий Августин отрицал любую форму лжи, считая, что она подрывает доверие между людьми, Кант не допускал права субъекта на ложь даже, когда надо дать ответ на вопрос злоумышленника "дома ли тот, кого он задумал убить".

Вместе с тем, Фома Аквинский пытался связать оправданность разных видов лжи с моральным фактором полагая, что грех лжи отягчается, если субъект намерен ложью причинить вред другому, и это называется вредной ложью, грех лжи уменьшается, если она направлена на добро или развлечение, и тогда мы имеем дело с шутливой ложью, или на полезность, и тогда это услужливая ложь, посредством которой субъект стремится помочь другому человеку или спасти его от вреда.

Даже умышленное умолчание в каких-то ситуациях, например, относительно мнения о другом человеке, может иметь те же последствия, что и ложь, но, в зависимости от обстоятельств, это может называться тактом, дипломатичностью, а может квалифицироваться как хитрость и лицемерие.

Недостаточно использовать только критерий намеренности (сознательности) введения в заблуждение другого человека, чтобы обязательно говорить о лжи в негативном смысле или, как писал Фома Аквинский о "вредной лжи".

Дружеский розыгрыш или шутка не предполагают причинить ущерб объекту их предназначения, хотя по критерию сознательности действия и методам воздействия на объект, во многих случаях они сходны с ложью и обманом. Таким образом, определение лжи и обмана в негативном смысле может включать следующие компоненты: намеренность (сознательность) действия; искажение реальности (действительности, фактов, информации); социально неодобряемую, неблагородную, прежде всего корыстную цель, в результате достижения которой приобретается преимущество одним человеком или группой лиц над другим человеком или группой лиц, которым наносится ущерб.

Выделение в качестве критерия оценки социальной одобряемости (неодобряемости) целей субъекта, прибегающего ко лжи как форме поведения является достаточно уязвимым моментом[[6]](#footnote-6). Вместе с тем, феномен лжи практически всегда рассматривается в контексте социальной среды. Смыслообразующий компонент, конечный результат и цель субъекта, действующего с помощью лжи оценивается с позиций конкретного социума.

Существует целый ряд видов профессиональной деятельности: дипломатия, политика, врачебная практика, военное искусство, операции спецслужб, некоторые эксперименты в психологии и др., в ходе которых субъекты деятельности скрывают свои намерения, истинные цели, используют различные уловки и манипулируют объектами воздействия. При этом обман противника на войне - это "военная хитрость", сокрытие информации врачом от пациента - "плацебо" или "святая ложь", тайная операция спецслужб - "оперативная **комбинация**", сокрытие планов государственными деятелями от других правителей или даже от собственного народа - дипломатия, политика и т.д.

Дело не только в благозвучии терминов. Предполагается, что субъекты названных структур, в отличие, например от мошенников, действуют не в собственных интересах, а выполняют определенный социальный заказ и основываются на моральных и нравственных нормах социума, ради интересов которого осуществляется манипулирование объектом воздействия включая приемы и методы обманного характера. Что касается логики, то истинность или ложность конкретного суждения рассматривается независимо от того, как к нему относится высказывающий ложь субъект. Русский логик С.Поварнин писал, "что истина будет оставаться истиною, хотя бы ее произносили преступнейшие уста в мире; и правильное доказательство останется правильным доказательством, хотя бы его построил сам отец лжи".

Человек, желающий ввести в заблуждение другого и сообщающий заведомо ложную информацию, может, желая соврать, говорить истину или быть близким к ней. Подобные сюжеты часто становятся основой детективных, юмористических и драматических историй. Существуют определенные различия в разграничении лжи и обмана. Когда мы говорим об обмане, то, прежде всего, подразумеваем процесс, действие. Что касается понятий "ложь", "неправда" то они, используются в качестве оценок информации, не вызвавшей доверия. Критикуя одно из определений обмана зарубежных исследователей, которые считают, что "обман может быть определен как поступок или утверждение, цель которого - скрыть истину от другого или ввести его в заблуждение" (J.A. Podlesny, D.C. Raskin, 1977), Знаков относит обман к более изощренной форме лжи. Знаков определяет обман как "полуправда, сообщенная партнеру с расчетом на то, что он сделает из нее ошибочные, не соответствующие намерениям обманывающего выводы"[[7]](#footnote-7).

Ключевым моментом определения обмана, не может являться количество и качество используемой информации. В качестве интегративного термина "неискренность", когда речь идет о разных формах целенаправленного искажения субъектом действительности.

Исследования показали, что раскрывается не более 20% лжи, и как бы это не было странно, людям от этого только добро - у того, кто не задумываясь рубит сплеча правду-матку, жизнь чаще всего нелегка, ибо общество сознательно старается его вытеснить из своего окружения.

Психологи считают, что вруны делятся на две категории: тех, которые врут из необходимости и врунов от природы. Последние - неисправимы - рассказывают сказки одну за другой, сами веря в свои фантазии, врут без всякой надобности (феномен барона Мюнхгаузена). Они экстравертны, обычно очень приятные люди. Интравертные лгут намного реже. Только в случае крайней необходимости.

Можно рассмотреть несколько форм лжи:

Умолчание или сокрытие реальной информации. Например, когда врач не сообщает пациенту, что тот смертельно болен, или муж не считает нужным говорить своей жене, что обеденные часы работы он проводит в квартире её подруги. Достаточно часто, освещается только часть информации, а не нужная остаётся за кадром. Такой метод умолчания принято называть «частичным освещением или избирательной подачей материала». Как пример такой ситуации можно привести следующий случай: производитель сока пишет на упаковках своего товара «100% натуральный апельсиновый сок», конечно, покупатель понимает это, как констатацию того, что это чистый сок, не разбавленный водой. Однако, производитель подразумевает, что это только апельсиновый сок, а не смесь различных соков, но преподносит эту информацию так, что это идёт в их пользу. И уже сзади мелким шрифтом прибавляют «восстановлен из концентрированного сока».[[8]](#footnote-8)

Искажение реальной информации, говорит И. Вагин, это то, что мы и привыкли называть ложью. Когда нам, вместо реальной информации преподносят обман, выдавая его за правду, и тем самым, вводя нас в заблуждение. С такой ложью мы встречаемся каждый день, и именно эта ложь является самой опасной и самой неоправданной.

Сообщение правды в виде обмана. Человек говорит правду так, что у собеседника складывается впечатление, что он лжет, и истинная информация не принимается. Пол Экман приводит такой пример:

Жена говорит с любовником по телефону и тут неожиданно входит муж. Жена кидает трубку и краснеет.

- С кем ты говорила?

Жена изображает на лице милую улыбку и говорит

- С любовником с кем же ещё?

Все посмеялись, и правда осталась скрытой. У мужа не возникло и тени подозрения, хотя жена, на самом деле, говорила с любовником.

Особая ложь. Очень часто человек, который лжет, не считает себя лжецом потому, что сам верит в то, что говорит, а по сему признаки лжи тут абсолютно не выражены. Он делает это подсознательно, не осознавая, зачем и почему. Обычно подобным образом лгут почти все, но эта ложь, ни на что не влияет – она не серьёзна. Она направлена на то, что бы произвести впечатление на окружающих. Это бывает преувеличение реальных фактов, преподношение реальной истории, произошедшей с другими людьми за свою собственную и т.д. выдать такого лжеца очень часто может то, что он, по прошествии времени, забудет о сказанном и начнёт противоречить себе.

Автор книги «Психология выживания в современной России» советует: «когда вы понимаете, что эта ложь переходит всякие границы, не стоит выражать своего крайнего недовольства. Поверьте человеку, даже если знаете точно, что он лжет. Это обычно происходит от неуверенности в себе и комплекса неполноценности. Такого человека не переделать, просто сделайте для себя выводы».

Если вы не уверены, лжёт ли вам человек, то поинтересуйтесь какими-нибудь подр**обнос**тями или уточните что-нибудь по поводу сказанного. Тогда человек может вспомнить, что сказанное им не является правдой, и он начнёт осознанно лгать, со всеми вытекающими последствиями и уличить его будет проще.

## 1.2. Теория когнитивного диссонанса Л. Фестингера

Суть теории Л. Фестингера в следующем: чувства, мысли и поведение человека должны быть согласованы. Если один из этих трех компонентов изменяется, то возникает диссонанс, приводящий человека к ощущению дискомфорта, который он стремиться устранить путем изменения остальных компонентов. Например, объясняя человеку ту или иную закономерность, давая знание, мы ставим целью изменить его поведение. Дав новое знание, мы организуем диссонанс, который человек впоследствии разрешит изменением компонентов, или, если он не может их изменить, то откажется принять наше знание.

Но, прежде всего, давайте заменим слово несоответствие термином меньшей логической коннотации, а именно: термином диссонанс. Основные гипотезы сформулируем следующим образом:

1. Возникновение диссонанса, порождающего психологический дискомфорт, будет мотивировать индивида к попытке уменьшить степень диссонанса и по возможности достичь консонанса.

2. В случае возникновения диссонанса, помимо стремления к его уменьшению, индивид будет активно избегать ситуаций и информации, которые могут вести к его возрастанию.

Сформулированные выше основные гипотезы являются хорошей отправной точкой для этого. Их трактовка имеет предельно общее значение, поэтому термин диссонанс можно свободно заменить на иное понятие сходного характера, например, на голод, фрустрацию или неравновесие. При этом сами гипотезы будут полностью сохранять свой смысл. Исследование Фестингера показало, что если меняется один из компонентов, то и другие изменятся. Эта тенденция может проявляться разными способами.

Например, гипотетический курильщик может обнаружить, что процесс отказа от курения слишком болезнен для него, чтобы он мог это выдержать. Он может попытаться найти конкретные факты или мнения других людей о том, что курение не приносит такого уж большого вреда, однако эти поиски могут закончиться и неудачей. Тем самым, этот индивид окажется в таком положении, когда он будет продолжать курить, вместе с тем хорошо сознавая, что курение вредно. Если же подобная ситуация вызывает у индивида дискомфорт, то его усилия, направленные на уменьшение существующего диссонанса, не прекратятся.

Оставшаяся часть этой главы будет посвящена более формальному представлению теории диссонанса, постараемся максимально точно и в однозначных терминах дать точное определение этому понятию. Термины диссонанс и консонанс определяют тот тип отношений, которые существуют между парами «элементов». Следовательно, прежде чем мы определим характер этих отношений, необходимо точно определить сами элементы.

Эти элементы относятся к тому, что индивид знает относительно самого себя, относительно своего поведения и относительно своего окружения. Эти элементы, следовательно, являются знаниями. Некоторые из них относятся к знанию самого себя: что данный индивид делает, что он чувствует, каковы его потребности и желания, что он вообще представляет собой и т.п. Другие элементы знания касаются мира, в котором он живет: что доставляет данному индивиду удовольствие, а что - страдания, что является несущественным, а что - важным и т. д.

Достаточно уверенно можно предположить, что в жизни очень редко можно встретить какую-либо систему когнитивных элементов, в которой диссонанс полностью отсутствует. Почти для любого действия, которое человек мог бы предпринять, или любого чувства, которое он мог бы испытывать, почти наверняка найдется, по крайней мере, один когнитивный элемент, находящийся в диссонантном отношении с этим «поведенческим» элементом.

В 1956 г. Фестингер написал книгу "Когда пророчество не сбывается" о культе "летающих тарелок", действовавшем в то время в штате Висконсин. Лидер группы, миссис Кич, якобы получила сообщения, посланные "Хранителем" с планеты "Кларион". Она сообщила прессе, что 21 декабря того же года случится огромное наводнение и все, кроме немногих избранных, погибнут. Ее последоватили продали дома, отдали деньги, и ждали прибытия космических кораблей. Когда утро наступило, без "тарелочек" и без наводнения, можно было ожидать, что последователи разочаруются. Но когда миссис Кич объявила, что инопланетяне были свидетелями их правоверного бдения и решили пощадить Землю, большинство членов стали испытывать к ней еще большую преданность, несмотря на публичное унижение. Согласно Фестингеру, причина этой возрожденной преданности сводилась к тому, что чувства и мысли членов культа изменились, чтобы уменьшить диссонанс, созданный их поведением.

Даже совершенно тривиальные знания, как, например, осознание необходимости воскресной прогулки, весьма вероятно, будут иметь некоторые элементы, диссонирующие с этим знанием. Человек, вышедший на прогулку, может сознавать, что дома его ждут какие-либо неотложные дела, или, например, во время прогулки он замечает, что собирается дождь, и так далее. Короче говоря, существует так много других когнитивных элементов, релевантных по отношению к любому данному элементу, что наличие некоторой степени диссонанса - самое обычное дело.

Степень диссонанса между данным конкретным элементом и всеми остальными элементами когнитивной системы индивида будет прямо зависеть от количества тех релевантных элементов, которые являются диссонантными по отношению к рассматриваемому элементу. Таким образом, если подавляющее большинство релевантных элементов являются консонантными по отношению к, скажем, поведенческому элементу когнитивной системы, то степень диссонанса с этим поведенческим элементом будет небольшой. Если же доля элементов, консонантных по отношению к данному поведенческому элементу, будет гораздо меньшей, нежели доля элементов, находящихся в диссонантном отношении с данным элементом, то степень диссонанса будет значительно выше. Конечно, степень общего диссонанса будет также зависеть от важности или ценности тех релевантных элементов, которые имеют консонантные или диссонантные отношения с рассматриваемым элементом.

Когда диссонанс возникает между когнитивным элементом, относящимся к знанию относительно окружающей среды, и поведенческим когнитивным элементом, то он может быть устранен только посредством изменения поведенческого элемента таким образом, чтобы он стал консонантным с элементом среды.

Основная суть теории диссонанса, довольно проста и в краткой форме состоит в следующем: могут существовать диссонантные отношения или отношения несоответствия между когнитивными элементами; Возникновение диссонанса вызывает стремление к тому, чтобы его уменьшить и попытаться избежать его дальнейшего увеличения; Проявления подобного стремления состоят в изменении поведения, изменении отношения или в намеренном поиске новой информации и новых мнений относительно породившего диссонанс суждения или объекта.

В ходе одного из классических экспериментов, демонстрирующих принцип «меньше - значит больше», студенты колледжа в течение целого часа выполняли скучные, монотонные задания. Они складывали катушки на поднос, потом высыпали их и начинали все сначала; еще они поочередно поворачивали квадратные фишки каждый раз на четверть оборота, - в то время как экспериментатор якобы наблюдал за их работой. Мягко выражаясь, скучное занятие. Позднее экспериментатор предложил некоторым испытуемым по доллару за то, чтобы они сообщили (в интересах научных исследований) следующим испытуемым, что экспериментальные задания интересны, а их выполнение доставляет удовольствие. Другим испытуемым за такую же ложь было предложено по 20 долларов. Несмотря на разницу в размере вознаграждения, почти все испытуемые согласились солгать, т. е. совершить поступок, противоречащий их установкам.

Хотя доли согласившихся (среди студентов, получивших по 1 и по 20 долларов) были примерно одинаковыми, последствия этой лжи в смысле ее влияния на установки оказались различными. Солгавшие испытуемые затем проходили индивидуальное интервью, которое с ними проводил человек, по их мнению, не имевший отношения к эксперименту. Интервьюер просил их оценить, насколько им самим понравилось выполнять экспериментальные задания.

Испытуемые, которым заплатили по 20 долларов, оценивали задания как относительно неинтересные. Их оценки были весьма близки к оценкам испытуемых из контрольной группы, которые просто выполняли задания, а потом оценивали свое отношение к ним. Те, кто получил только по 1 доллару, наоборот, выражали более позитивное отношение: они оценивали задания как доставляющие удовольствие. Похоже, что студенты, получившие по 20 долларов, испытывали слабый диссонанс. Полученное ими вознаграждение в размере 20 долларов служило оправданием лжи - тем более, что это была незначительная ложь, санкционированная авторитетным лицом (исследователем). Один доллар, впрочем, труднее считать достаточной платой за то, чтобы обмануть своего брата-студента. Поэтому испытуемые, получившие по 1 доллару, испытывали диссонанс, для избавления от которого они изменяли свои установки так, чтобы они не противоречили их неблаговидному поступку.

Так и в жизни, например, среди обездоленных капитализмом людей находятся массы его приверженцев, и, напротив, среди тех, кому больше повезло на перестройке встречаются люди с более его здоровым пониманием. Удивляет, что самые безапелляционные приверженцы капитализма встречаются среди нищих.

Поскольку один доллар - сумма пустяковая, у испытуемых создавалось крайне важное в смысле оказываемого им влияния впечатление, что они якобы сами решили сообщить ложную информацию другим испытуемым. На самом же деле все они находились во власти искусственно созданной исследователями «иллюзии выбора»: экспериментаторы взяли на вооружение факт, что люди не замечают трудно уловимых ситуативных факторов. Истинные причины поведения испытуемых заключаются в мощных ситуативных «ловушках», - настолько сильных, что солгать согласились 90 % испытуемых, которым предложили по одному доллару. Давление, вынудившее испытуемых согласиться, настолько трудноуловимо, что в отсутствие очевидного стимула (к примеру, 20 долларов вознаграждения) испытуемым показалось, что они приняли решение свободно, не испытывая никакого давления.[[9]](#footnote-9)

# Раздел II. Философско-психологическое изучение особенностей оценки лживых поступков

## 

## 2.1. Социальные факторы формирования лживости у подростка

Проблемы лжи и обмана, честности и доверчивости чрезвычайно актуальны как для многих профессиональных сфер, так и для межличностных взаимоотношений в целом, однако они еще недостаточно изучены в психологической науке. Перед психологией стоит задача разработки методов диагностики такой способности и изучения ее взаимосвязи с другими свойствами личности (в том числе и с реальной лживостью, склонностью к обману и манипулированию, а также честностью и доверчивостью). При овладении подростком, каждым видом деятельности, отражающим те или иные аспекты общественного опыта, происходит постепенное свертывание внешней деятельности: от внешних, материальных действий с предметами к выполнению внутренних, умственных. Ученые обнаружили, что мозг патологических лгунов отличается от мозга обычных людей. Оказалось, что у них значительно больше белого вещества.

Когда подростки прибегают ко лжи, обману, у них всегда имеются мотивы: избежать наказание, уйти от ответственности, поднять в глазах окружающих свою значимость, но мифоманы таких мотивов обычно не имеют. Подобно клептоманам, мифоманы на первый взгляд не преследуют цели выгоды, более того, своим поведением сильно подрывают себе репутацию. Чтобы красиво врать и при этом не попасть впросак, для этого нужно иметь отличную память.

Чтобы преодолеть лицемерие взрослого, надо изучить ребенка. Дети – наша мифология, наша незамутненная природность, наша сущность – уничтожение нашей субъективности.

«Положительная» родительская стимуляция закрепляет у ребёнка способ завоёвывать симпатии и любовь через фантазии, вымысел, враньё. Границ для детской изобретательности и фантазий нет. Ребёнок продолжает врать, получая в награду внимание, удивление, смех, восторг и негодование. Он продолжает играть роль безудержного фантазёра. Такой способ самоутвердиться вначале входит в привычку, потом в зависимость. Вся жизнь проходит под знамёнами “Первого апреля". Такой способ укореняется, врастает глубже, становится определяющей линией поведения. Но этот способ не удовлетворяет истинные потребности ребёнка, подростка, скорее наоборот. Создаёт конфликтные ситуации, формирует несерьёзное к себе отношение, даже более того: катастрофически теряет к себе доверие, теряет в своих глазах собственное достоинство.

Чтобы лучше понять социальные факторы формирования отношения ко лжи у подростков, попробуем распределить ее на отдельные градации, чтобы лучше понять, что обман обману рознь. По другому, можно назвать это: классификация мотивов лжи.

**1-ый возможный мотив - криминальный**. Различного рода мошенничества, которые попадают под статью Уголовного кодекса: обман ради наживы, с нанесением материального ущерба обманутой стороне. Не перевелась ещё и армия мошенников-одиночек, которые остаются всё так же изобретательны в способах "законного отъёма денег у граждан", как и их литературный собрат Остап Бендер.

2**-ой возможный мотив - уход от ответственности за проступок**, вследствие которого наносится вред без умысла. За этим стоит страх перед наказанием, страх подмочить свою репутацию, малодушие, трусость.

**3-ий возможный мотив- способ нанести психическую (моральную) травму (нанести ущерб психическому здоровью)**. Помните грибоедовское: "Ложь страшнее пистолета?" Для лгуна есть и выгода, он получает "садистическое" наслаждение от злорадства, от мысли, что от его лжи кому-то стало больно. Ложь и зависть выкармливает сплетни.

4-ый возможный мотив - "ложь во благо".

**5-ый возможный мотив - "ложь ради удовольствия"**, здесь диапазон широк: от безобидного мечтания и фантазирования в виде отдельных эпизодов; ложь, как привычка или черта характера; непреодолимая потребность к обману, мистификации окружающих, потребность ко лжи, вранью, ложь, как поведенческая зависимость.

6-ой возможный мотив - ложь, как реакция протеста и средство компенсации физического или психического дефекта личности.

Группе родителей и подростков был предложен один очень простой эксперимент: предлагалось оценить одни и те же утверждения, чтобы выяснить отличия оценок и схожесть их.

Вначале отличия: с утверждением "Подростки более всего заняты выяснением и построением своих отношений с другими людьми. Дружба - главное, что характеризует их в жизни". С этим утверждением 95% подростков согласились и только 7% родителей были согласны с этим утверждением.

В отношении утверждения "Подростки перенимают взгляды, манеры своей компании; стесняются быть "не как все" - мнение подростков и родителей было так же диаметрально противоположным.

А теперь схожесть: Оценки взрослых и подростков были почти единогласны с утверждением "Подростки постоянно думают о том, как их оценивают другие люди".

Выводы напрашиваются сами по себе: дружба и понимание друзей и сверстников для подростка особо значимы и определяют основную линию поведения, поэтому родителям необходимо тактично строить с ним отношения и понимать, что он испытывает внутренний конфликт между желанием быть независимым и одновременно принадлежать группе своих сверстников.

Из века в век, из поколения в поколение воспитание честности решается просто: живи "не во лжи". Своим поведением родители доказывают и показывают – правда, всегда лучше. А на примерах других, родители показывают и рассказывают, что обман всегда оборачивается позором.

У юношей этот временной интервал охватывает 17-21 год, у девушек - 20. В этом возрасте завершается физическое, в том числе половое, созревание организма. В психологическом плане главной особенностью данного возраста является вступление в самостоятельную жизнь, когда происходит выбор профессии, резко меняется социальная позиция.

## 

## 2.2. Методология борьбы с лживостью

Патологическую склонность ко лжи ещё называют псевдологией. Но как бы мы не называли (мифомания или псевдология) патологическую ложь, как форму поведенческой зависимости, она формируется ещё в детстве у демонстративной и, в то же время психопатической личности, добивающейся таким способом иллюзорного удовлетворения не реализуемых потребностей. Преодолеть это способ поведения уговорами нельзя, нужна поддержка психолога или психотерапевта.

Профессиональная психологическая помощь зависимому ребёнку младшего возраста в решении проблем его мифомании обязательно учитывает индивидуальные особенности:

- инфантильные дети больше поддаются внушению, для них очень хорошо использовать когнитивную психотерапию;

- честолюбивые легче перевоспитываются, если обращаться к их самолюбию и чувству собственного достоинства;

- застенчивые, зависимые дети требуют осторожного и в то же время выставление жестких требований и условий.

В помощи подросткам, подверженных мифомании нужно учитывать, что их восприятие мира уже не детское, но и не такое, как у взрослых. Подростковая мифомания связана с тем, что сам подросток ещё достаточно плохо осознает реальные мотивы своего поведения; он как бы чувствует внутреннюю правоту своих поступков, но не имеет слов для того, чтобы это объяснить другим. Отсюда, кстати, и аффективные вспышки, внезапная замкнутость, уход в себя в ответ на просьбы родителей и учителей объяснить причины своего поведения. Подобные случаи сегодня не менее часты, чем ложь, вызванная боязнью наказания.

Если Ваш ребёнок обманывает Вас, не следует добиваться от него вымученной правды, которая умышленно скрывается им. Требуя от сына или дочери немедленно во всём сознаться, Вы ставите под угрозу свои взаимоотношения с ним.

В 1956 г. Фестингер написал книгу "Когда пророчество не сбывается" о культе "летающих тарелок", действовавшем в то время в штате Висконсин. Лидер группы, миссис Кич, якобы получила сообщения, посланные "Хранителем" с планеты "Кларион". Она сообщила прессе, что 21 декабря того же года случится огромное наводнение и все, кроме немногих избранных, погибнут. Ее последоватили продали дома, отдали деньги, и ждали прибытия космических кораблей.

Когда утро наступило, без "тарелочек" и без наводнения, можно было ожидать, что последователи разочаруются. Но когда миссис Кич бьявила, что инопланетяне были свидетелями их правоверного бдения и решили пощадить Землю, большинство членов стали испытывать к ней еще большую преданность, несмотря на публичное унижение. Согласно Фестингеру, причина этой возрожденной преданности сводилась к тому, что чувства и мысли членов культа изменились, чтобы уменьшить диссонанс, созданный их поведением.

Для каждого человека значимости когнитивных элементов (из трёх) различны. Кто-то ценит мысли, кто-то эмоции, кто-то поведение. Если один элемент противостоит двум другим, то диссонанс силен, а если только одному, то не очень. Например, для простого человека изменить элемент мышления, введя его в диссонанс только с поведением будет стоить диссонанса, скажем в 1. А если с поведением и чувствами - то диссонанс 2. Если чувств нет, то переключение элемента поведения после сообщения информации и устранение диссонанса в 1 равносильно стиранию из мозга нашей информации, и восстановлению исходного состояния. А вот если наша информация входит в диссонанс с поведением и эмоциями, то переключение поведения и эмоций будет происходить в результате диссонанса 2, который не возникнет, потому как противоречие в мышлении стоит диссонанса в 1 только. Наша информация будет просто удалена из мозгов сразу, как только туда поступит, – сработают механизмы мыслеторможения.

Не давайте себя обманывать, не позволяйте быть в роли обманутого. Секрет убедительности детских фантазий в том, что дети сами верят в то, что придумывают они сами. Если вырисовывается тенденция патологического вранья, насторожитесь, особенно, когда факт вранья обнаружен, но ребёнок упорно продолжает настаивать на своей правоте.

2. Насторожитесь, когда ребёнок пытается оправдаться, сваливая свою вину на своего друга, обстоятельства, явление природы или какое-либо животное. Дети без крайней необходимости не "подставляют" друг друга и своих любимчиков из домашних животных.

3. Насторожитесь, когда ребёнок убеждается, что ему поверили, после этого он пытается компенсировать свою вину и начинает, заискивающе, помогать по дому и становится показушно "добрым и ласковым".

Какие признаки могут указывать на то, что в данный момент имеется большая вероятность обмана и лжи?

В первую очередь нужно обратить внимание на взгляд. Очень просто: ребёнок это или взрослый, когда человек начинает врать, его глаза непроизвольно начинают двигаться по диагонали: вправо вверх - влево вниз (у левшей - наоборот). Взгляд вправо вверх свидетельствует о попытке создать новый для себя образ, то есть что-то придумать. Вспоминая о реальных вещах, люди смотрят вверх влево. Когда человек во время разговора смотрит влево вниз - это значит, что он пытается контролировать свою речь. Во вторую очередь, когда Вас собираются обмануть, об этом могут сказать движения рук: пальцы непроизвольно тянутся к губам, к носогубным складкам, кончику носа. Это бессознательное проявление стыда. А страх перед разоблачением заставляет ладони - потеть, а пальцы дрожать. Это обозначает, что человек испытывает стресс и нервничает. Эти признаки только говорят о вероятности, не являются достоверными.

Вместо того чтобы требовать от сына или дочери сознаться во всём, лучше разобраться в том, с какой целью Ваш ребёнок обманывает. Скорее всего, его ложь связана с боязнью высказать правду, за которую он будет наказан или унижен. Так же ложь, может быть целью привлечь к себе внимание, или причинить обиду преследователю-родителю.

Необходимо вывести взаимоотношения из плоскости подозрений, упрёков и недоверия, из плоскости манипуляций, из плоскости бессознательных игр "Жертва - Преследователь - Спаситель". Такая тактика может быть применена и в других ситуациях, а не только связанных с наркотической зависимостью.

Бывает, что родители задают своим детям такие вопросы, ответы на которые им известны заранее. Такое явление часто становится причиной продолжения детского обмана.

Почему прибегают ко лжи? Почему стараются свалить вину на других? По разным причинам: может быть - безответственность, может быть из-за робости, боязни наказания. Может быть, то, что произошло, вызывает смятение. Ребёнок начинает врать, чтобы угодить или он через ложь оказывает, таким образом, сопротивление. Давайте разберём некоторые условия, при которых формируется поведенческая зависимость - МИФОМАНИЯ.

НАКАЗАНИЕ у одних детей порождает низкую самооценку и отсутствие доверия, стремление отомстить и озлобленность. Наказание заставляет детей вымещать свои обиды на более слабых. Наказание порождает рассеянность и трусливость, а также ябедничество, вынуждает делать всё себе на зло. Наказание - это только внешний фактор контроля за поведением. Наказанием не исправишь положение с обманом.

ВСЕДОЗВОЛЕННОСТЬ позволяет детям разные вольности. Это значит, что отсутствует самодисциплина, а значит и не будет целеустремлённости. Вседозволенность создаёт условия, при котором ребёнок будет неуверенным в себе, создаёт условия для формирования низкой самооценки. В условиях вседозволенности ребёнок не знает, как реализовать себя с пользой для дела, для учёбы, не знает себе истинную цену. Климат вседозволенности создаёт условия, чтобы обман и ложь укоренялись.

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ делает ребёнка неблагонадёжным. Когда ребёнок привыкает требовать и ждать, когда другие сделают его счастливыми. Всякий раз он будет надеяться, что его за каждый шаг будут возносить до небес и неоправданно хвалить или благодарить. Вознаграждение развивает равнодушие к другим. К вознаграждению дети быстро привыкают, а поэтому будут её искать, напрашиваться на благодарность, угождая более влиятельным. А это обязательно порождает такое отношение к жизни: "А что я с этого буду иметь?"

Если ребёнок перестаёт ждать милости от других, он уважает себя и других. Способен отстоять свои права и быть внимательным к другим, быть внутренне собранным и целеустремлённым. Если Ваш сын или дочь начинают действовать сообща с другими и сообразно обстоятельствам, доверяет другим - это значит, что его самооценка достаточно высока. Если ребёнок становится снова доброжелательным, спокойным, уравновешенным, уверенным в себе, имеющим внутренний фактор контроля за своим поведением. Если ребёнок познаёт жизнь на собственном опыте и принимает решения самостоятельно. Чтобы разобраться с подростковой склонностью к обману, нужно понять, что он находится как бы "между двух огней". С одной стороны компания сверстников ждёт определённых решений, а с другой стороны - родители, которые требуют совершенно другого. Так как мнение компании в этот возрастной период для подростка более значимо, чем мнение взрослых, поэтому чаща весов будет склоняться именно в сторону сверстников. Если родители этого не хотят принимать, то они прибегают к жестким мерам повышенного давления и контроля против своего чада, в ответ натыкаются на отчаянное сопротивление и враньё.

Заключение

В заключении работы особо отметим, что нами были обозначены различные подходы к пониманию феноменологии и выделению факторов детерминации лжи, выявлены различные взгляды на классификацию видов лжи и предложена авторская типология.

Одной из основных причин лжи подростки считают самозащиту получение какой-либо выгоды, желание сделать лучше, завоевать авторитет, при этом девочки проявляют более эмоциональное и личностное отношение ко лжи.

Понимание различий категорий «неправды», «обмана» и «лжи» доступно уже подросткам возраста 14-16 лет, при этом девочки всех возрастов более сенситивны к восприятию этих различий.

Подтверждена гипотеза о влиянии возрастных особенностей на отношение подростков ко лжи, при этом выявлено более негативное в целом отношение более младших категорий, особенно ко лжи в целях самозащиты от вмешательства взрослых в личную жизнь и ко лжи бессознательной.

Показано, что половая принадлежность влияет на отношение ко лжи (в выборе меры наказания) в рассказах, связанных с ложью в защиту себя от наказания и вмешательства в личную жизнь Мальчики склонны к более суровым мерам наказания, чем девочки Способ словесного воздействия на лгунов предпочитают девочки независимо от их возраста и вида лжи.

В работе подробно описано, что чем выше показатели тревожности, тем чаще подросток считает возможным для себя использование лжи. На отношение ко лжи влияют такие стили семейного воспитания как гиперпротекция, игнорирование потребностей подростка, недостаточность санкций и требований-запретов. Подростки из неполных семей в большей мере стремятся оправдать ложь в защиту себя от наказания и эгоистическую ложь.

Таким образом, остается только добавить, что нашу ложь, выдает наше же тело, оно показывает, что мы говорим неправду. Запреты в раннем детском возрасте учат не порядку и аккуратности, совсем другому – боязни наказания. А от страха до обмана рукой подать. Прислушайтесь, о чем говорит ребенок. Не атакуйте в ярости лгунишку. И прежде чем его разоблачить, задумайтесь, как это лучше сделать, доброжелательнее и тактичнее, и возможно тогда, из этого малыша, вырастет достойный человек, не умеющий, не желающий через ложь – жить.

Литература

Анцыферова Л.И. (Ред.) Психология формирования и развития личности. М., 1981

Аристотель. О софистических опровержениях/Сочинение в четырех томах. Т.2/ - М., 1978.

Войшвилло Е.К., Дегтярев М.Г. Логика как часть теории познания и научной методологии (фундаментальный курс). - Кн.П. – Учеб. пособ. для студ. философских факультетов и преподавателей логики. - М.: Наука, 1994.

Выготский Л.С. Педагогическая психология. М., 1926

Глинский Б.А. Философские и социальные проблемы информатики. М.: Наука, 1990

Закатов А. Ложь и борьба с нею. - Волгоград: Нижне-Волжское книжное издательство, 1982, С.128 – 130

Коллектив. Личность, общение: Словарь социально-психологических понятий. - Л., 1987, С.33-34

Кочергин А.Н., Коган В.З. Проблемы информационного взаимодействия в обществе. Философско-социологический анализ. - М.: Наука, 1980

Крутецкий В.А., Лукин Н.С. Психология подростков. 1959

Мясников В.С. Антология хитроумных планов (Вступительная статья к монографии Харро фон Зенгера "Стратагемы. О китайском искусстве жить и выживать. Знаменитые 36 стратагем за три тысячелетия"). - М., 1995, - С.6.

Поддьяков Н.Н. Новые подходы к исследованию мышления дошкольников / Вопросы психологии. N 2, 1985, с. 106–117;

Психологические операции и противодействие им. - М., 1993

Станкин М.И. Психология общения: курс лекций. - М.: Институт практической психологии, 1996

Фельдштейн Д.И. Психология воспитания подростка. 1978

Шопенгауэр А. Эристика, или искусство спорить. Спб., 1900.

Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. - Минск, 1992.

Эльконин Д.Б. Возрастные возможности усвоения знаний. - М., 1966

1. Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса. СПб.: Ювента, 1999. С.15–52 [↑](#footnote-ref-1)
2. Психологический словарь /Под ред. В.В. Давыдова, А.В. Запорожца, Б.Ф. Ломова и др.; НИИ общей и педагогической психологии Акад. пед. Наук СССР. - М.: Педагогика, 1983 - С.175. [↑](#footnote-ref-2)
3. Зеньковский В.В. Психология детства. - М.: Academia, 1996 - С.215. [↑](#footnote-ref-3)
4. Дюпра Ж. Ложь. /Пер. с франц., Саратов 1905 г. [↑](#footnote-ref-4)
5. Шопенгаур А. Полн. собр. соч. Изд. Д.П.Ефимова, - М.: Типография Вильде, 1910. - Т.4., С.46. [↑](#footnote-ref-5)
6. Грачев Г., Мельник И. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия. [↑](#footnote-ref-6)
7. Знаков В.В. Психология понимания правды. - СПб., 1999 - С.249 [↑](#footnote-ref-7)
8. «Психология выживания в современной России», И. Вагин, Москва, 2004г. [↑](#footnote-ref-8)
9. Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса. СПб.: Ювента, 1999. С.15–52 [↑](#footnote-ref-9)