**Оглавление**

[Введение](#_Введение) 2

**[Глава 1.](#_Глава_1)** [Представление о лжи в отечественной и зарубежной науке](#_Глава_1)

[1.1. Ложь](#_1.1._Ложь) 3

[1.2. Виды лжи](#_1.2._Виды_лжи) 5

1.3 Личностные детерминанты склонности ко лжи 6

[**Глава 2.** Функции лжи](#_Глава_2)

[2.1. Добродетельная ложь. Группы добродетельной лжи 14](#_2.2._Добродетельная_ложь._Группы до)

[**Глава 3.** Диагностика лжи](#_Глава_3._Диагностика_лжи)

[3.1. Признаки лжи](#_3.1._Признаки_лжи) 18

[3.2. Техника обнаружения лжи](#_3.2._Способы_обнаружения_лжи) 19

[Заключение](#_Заключение) 24

[Список использованной литературы](#_Список_использованной_литературы) 26

### Введение

Личность – это человек, взятый в системе таких его психологических характеристик, которые социально обусловлены, проявляются в общественных по природе связях и отношениях, являются устойчивыми, определяют нравственные поступки человека, имеющие существенное значение для него самого и окружающих.[1] Чуть ли не ежедневно каждый человек может быть подвержен лжи или обману. Будь то ложь как скрывание истины для сокрытия «темных» дел других людей, или «ложь во спасение». Все это окружает нас, и казалось бы, люди должны стремиться предостеречь себя от этого, или хотя бы уменьшить количество обманов в свою сторону.

**Актуальность.** Психология понимания и распознавания лжи, много лет разрабатывалась на Западе. Значительная часть исследований в зарубежной психологии была посвящена выявлению конкретных поведенческих признаков лгущего человека, а также изучению детектора лжи (П. Экман,У. Фризен, А. Мехрабиан и др.). А для российской науки область исследования лжи является относительно новой и мало изученной. В отечественной психологии наиболее известны работы по психологии лжи Ю.М. Жукова, В.В. Знакова, С.И. Симоненко. В последнее время в российской психологии отмечается нарастание интереса к проблеме лжи. Важность этой проблемы очевидна: различные проявления лжи, обмана, неправды (манипуляции, мошенничество) постоянно обнаруживаются в ситуациях межличностного общения, в социальных и межгрупповых отношениях. Это может привести к усилению тенденций взаимной недоверчивости в среде, в обществе. Если несколько лет назад анализ причин лживости детей и взрослых занимал в основном педагогов и юристов, то сегодня данная проблема интересует представителей самых разных специальностей – социологов, философов, специалистов по маркетингу, имиджмейкеров.

### Глава 1. Ложь как психологический феномен

### 

### 1.1. Ложь

По Виктору Знакову, ложью обычно называют умышленную передачу сведений, не соответствующих действительности. Наиболее распространено в европейской культуре определение 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]

Пол Экман в своей книге «Психология лжи» 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.[3]

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

По Ю.И. Холодному, **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.

В отличие от лжи, **обман** – это полуправда, провоцирующая понимающего ее человека на ошибочные выводы из достоверных фактов; сообщая некоторые подлинные факты, обманщик умышленно утаивает другие, важные для понимания сведения. Обман лежит в основе того, что принято называть военной хитростью, которая применяется со времен древности.

Обман, как и ложь, возникает тогда, когда сталкиваются чьи-либо интересы и нравственные нормы, и там, где для прибегающего к обману человека затруднено или невозможно достижение желаемого результата иным путем. Главное, что роднит обман с ложью, - это сознательное стремление обманщика исказить истину.

**Неправда** - это высказывание, основанное на искреннем заблуждении говорящего 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]

Таким образом, некоторые психологи выделяют ложь, обман и неправду как отдельные категории с разными функциями. Другие же (к примеру, Пол Экман) не разграничивают ложь, более обращая свое внимание ни на определение, а на ее функции. В целом, можно констатировать, что ложь, обман и неправда являются социально-психологическими компонентами жизнедеятельности человека в обществе. Поэтому любые попытки "исключить" их из нашей жизни являются утопичными, психологически неверными и, в силу этого, бесперспективными.

### 1.2. Виды лжи

Вагин и Экман в своих книгах выделяют два основных вида лжи:

1. Умолчание (сокрытие правды);
2. Искажение (сообщение ложной информации).

Так же выделяют разновидности лжи, такие как: сообщение правды в виде обмана и особая ложь. Рассмотрим эти формы лжи:

Умолчание или сокрытие реальной информации. По мнению И. Вагина, «большинство людей не принимают этот вид лжи за, непосредственно, ложь. Человек не выдаёт искажённой информации, но и не говорит реальной. Однако, стоило бы присмотреться к такому виду обмана. Например, когда врач не сообщает пациенту, что тот смертельно болен. Достаточно часто, освещается только часть информации, а не нужная остаётся за кадром. Такой метод умолчания принято называть «частичным освещением или избирательной подачей материала».

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.

И. Вагин также выделяет особую 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.

**1.3 Личностные детерминанты 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

### 2.1. 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».[12] 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.

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.

**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».[3] 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». [3]

Вторая важная функция лжи – «добродетельный обман», в основном это использование лжи связано также с этическими, моральными аспектами жизни человека. Добродетельный обман может быть разбит на две группы. Кпервой 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.

Можно сделать вывод, 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.

### 

### Глава 3. Диагностика лжи

### 3.1. Признаки лжи

Если внимательно приглядеться к лжецу, то всегда можно заметить некоторые недочёты в его поведении. Проблема состоит в том, что мы верим в то, во что хотим верить, и это убивает нашу бдительность. Для распознавания лжи нужно сохранять хладнокровие и откинуть эмоции. На сегодняшний день выявлено два основных признака лжи – это утечка информации, фактов и информация о наличии обмана.

***Утечка информации*** – лжец нечаянно выдаёт себя противоречий информацией.

***Информация о наличии обмана*** – лжец своим поведением выдаёт лишь то, что он говорит неправду, но истинная информация по-прежнему не известна. Зная, что нам лгут, мы не всегда можем сказать, что именно от нас пытаются скрыть.[2]

Таким образом, без ошибок лжеца, которые во многом служат основными признаками обмана, его ложь достаточно сложно раскрыть. Поведение, неверная противоречащая информация – все это может выдать лжеца.

### 3.2. Техника обнаружения лжи

Основные поведенческие ошибки, которые совершает лжец и с помощью которых он может быть разоблачён:

**а) слова**

«Иногда стоит прислушиваться к оговоркам человека. В них, он может сказать то, что очень боится сказать. Перепутывания слов, может быть, не простой ошибкой речи. Это обуславливается тем, что при лжи человек волнуется (чаще всего) и слегка теряет бдительность. По средствам этого правда может вырваться наружу. Когда человек сознательно лжёт у него часто, в построенных им фразах, присутствуют междометия, лишние слоги, слова… например: « Ну… ну я это… м-мне мне… нравится т-твоя новая стрижка!» [3]

**б) голос**

Частые паузы – это основной признак обмана. Лжец тянет время для того, что бы продумать линию поведения, особенно, если лжец не знал, что ему придётся лгать. Тон голоса тоже резко изменяется. Обычно он становится намного выше, но нельзя пренебрегать людьми, которые, боясь быть разоблаченными, начинают насильственно играть своим голосом. Он становится слишком неестественно сдержанным, низким. Короткие покашливания также показывают взволнованность человека.

**в) пластика**

Руки обычно соприкасаются друг с другом. Начинается нервное подёргивание ногой или любые другие ритмичные движения. Прикосновение пальцем руки к носу или уху на несколько секунд. Только не перепутайте: у человека нос или ухо могут зачесаться! Как правило, нос чешут быстро и целеустремлённо, но если это движение длится достаточно долго, то знайте – человек говорит то, что ему говорить не хочется.

**г) мимика**

Часто можно наблюдать растерянное выражение лица, немного смущённое. И даже если человек хорошо держит себя в руках, любой заданный в лоб вопрос на тему, по поводу которой вам лгут, поставит собеседника в тупик, хотя бы на несколько секунд. Пока человек сочиняет уместный вариант ответа, вы можете легко увидеть на его лице потерянного ребёнка, разоблачив его тем самым.

Но все эти факторы выдают волнение человека, а есть люди, которые держат волнение в себе и тогда прикрываются смехом или наигранным и неестественным спокойствием.

В работе Пола Экмана также рассматриваются ошибки, происходящие непосредственно в процессе обмана, ошибки, совершаемые лжецом вопреки его желанию; нас интересует ложь, выдаваемая поведением обманщика. «Признаки обмана могут проявляться в мимике, телодвижениях, голосовых модуляциях, глотательных движениях, в слишком глубоком или же, наоборот, поверхностном дыхании, в длинных паузах между словами, в оговорках, микровыражениях лица, неточной жестикуляции. Почему лжецы допускают такие промахи в поведении? Ведь так бывает не всегда. И тогда лжец выглядит безупречно; ничто не выдает его обмана. Но почему все-таки это происходит не всегда? В первую очередь, по двум причинам: одна из них касается разума, другая – чувств».

**а) неудачная линия поведения**

Лжец не всегда знает наперед, что и где придется солгать. У него также не всегда есть время для того, чтобы выработать линию поведения, отрепетировать и заучить ее. Но и в случае достаточно успешного обмана, когда линия поведения хорошо продумана, лжец может оказаться не настолько умен, чтобы предусмотреть все возможные вопросы и приготовить ответы на них. 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.

**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]

### 

### Заключение

Анализ литературы по проблемам лжи в отечественной и зарубежной психологии показал, что феномен лжи является актуальным для современной науки, имеющей большое практическое значение.

Проблема лжи интересует как зарубежных, так и отечественных психологов. Одни авторы рассматривают различные виды искажения информации как взаимозаменяемые, вторые предпринимают попытки найти смыслоразличительные признаки между ними, третьи включают некоторые виды лжи в контекст других видов.

Ложь - явление не такое уж редкое, проявляющееся в самых различных ситуациях, в связи с чем, это явление объясняется достаточно разнопланово. Подобно существованию множества мотивов искажения информации, встречается разнообразие причин лжи и обмана. Сходные причины и мотивы искажения информации встречаются как у детей, так и у взрослых. В зависимости от возраста некоторые из мотивов становятся важнее, чем другие. Ложь человека может быть порождена эгоистическими мотивами и направлена, например, на достижение личного благополучия за счет других людей. Такая ложь вызывает порицание со стороны общества. Ложь может быть обусловлена благородными побуждениями (например, ложь во благо) и морально оправдываться. В структуре морально-нравственных категорий ложь преимущественно рассматривается как негативное явление. Отношение ко лжи меняется в зависимости от исторической эпохи, условий проживания; целей, мотивов, последствий лжи; от разновидности искажения информации (наиболее оправдываются безобидные виды лжи); от демографических факторов (с возрастом понимание лжи, как социально опасного явления, увеличивается; лица женского пола считают ложь социально опасной в большей степени, чем лица мужского пола и т.д.) и личностных особенностей человека (например, тревожные, неуверенные в себе больше склонны оправдывать ложь).

Способности человека к обману сугубо индивидуальны и простираются широким диапазоном от патологической правдивости до патологической лживости. 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.

Частота проявления лжи в межличностных и социальных отношениях и само отношение общества ко лжи может служить индикатором его цивилизованности, зрелости и развитости. В самом обществе никогда не бывает потребности к неверным утверждениям, т.е. ко лжи.

### Список использованной литературы

1. Д.Я. Райгородский Психология личности. Т.1. Хрестоматия. – Самара, Изд. дом “БАХРАХ-М”, 2006
2. И. Вагин «Психология выживания в современной России», Москва, 2004 год.
3. Пол Экман «Психология лжи», Санкт-Петербург, 2001 год.
4. Полиграфы ("детекторы лжи") и безопасность. Справочная информация и рекомендации. Выпуск 1. Ю.И. Холодный. М.: "Мир безопасности", 1998. 96 с.
5. Зимбардоф «Застенчивость» М.1991
6. Т.Ткачук “Детская ложь”
7. Н.В. Амяга Самораскрытие и самопредъявление личности в общении // Личность. Общение. Групповые процессы. М., 1991.
8. С.Г. Мягких, А.М. Петров Некоторые аспекты психологии лжи // <http://www.mytests.ru/articles/633.html>.
9. Е.Е. Брилинг О лживости // <http://zadarya.freenet.uz/RU>
10. В.В. Знаков http://voppsy.ru/znakov.html//
11. П.И. Юнацкевич, В.А.Кулагин, «Психология обмана. Учебное пособие для честного человека», СПб, Фолио-Плюс.
12. С.С. Степанов, «Психологическая мозаика», Москва, «Академия», 1996.