**Оглавление**

Введение

**Глава 1.** Ложь как психологический феномен

1.1. Ложь

1.2. Виды лжи

**Глава 2.** Функции лжи

2.1. Плацебо: ложь во спасение

2.2. Добродетельная ложь. Группы добродетельной лжи

**Глава 3.** Диагностика лжи

3.1. Признаки лжи

3.2. Техника обнаружения лжи

3.2.1. Легкая и трудная ложь.

Заключение

Список использованной литературы

### Введение

В современное время, наверное, каждый человек может быть подвержен лжи и обману, а самое главное он подвергается этому, чуть ли не ежедневно. Будь то ложь как скрывание истины для сокрытия «темных» дел других людей, или как сокрытие фактов, но во благо. Все это окружает нас, и казалось бы, люди должны стремиться предостеречь себя от этого, или хотя бы уменьшить количество обманов в свою сторону. Но после поиска информации по данной проблеме мы увидели, что она освещена слабо. Понятие лжи является предметом исследования во многих гуманитарных науках, но пока это мало способствует выявлению ее специфики в разных областях практической и теоретической деятельности. В частности, не определены отличительные признаки категории лжи в психологии: если ограничиться характеристикой лжи только как оценкой суждений, в которых неверно представлены факты, то эти признаки становятся неразличимыми. Большинство из представленных в литературе исследований направлены на изучение диагностики лжи, а также на изучение результатов теста на детекторе лжи.

Анализ отечественных психологических публикаций показывает, что, несмотря на очевидную актуальность обсуждаемой темы, в нашей науке почти нет исследований, посвященных изучению закономерностей порождения и понимания лжи в системах коммуникации.

Сегодня, ложь как психологический феномен изучают и за рубежом (Пол Экман), и в России (Виктор Знаков). На сегодняшний день работа американского психолога, профессора психологии Калифорнийского университета в Сан-Франциско Пола Экмана «Психология лжи» (СПб.: Питер, 2000) является одной из книг, в которой довольно полно представлены все наработки по этой проблеме. Данная книга – результат многолетних исследований одного из крупных специалистов в мире по данному вопросу. В России написано много работ по монографии Экмана. К русскому переводу книги приложено послесловие «Западные и русские традиции в понимании лжи» доктора психологических наук, профессора, ведущего научного сотрудника Института психологии Российской академии наук (РАН) Виктора Знакова, в котором он дополняет Экмана.

Новизна данной работы заключается в сопоставлении данных разных стран, выявление проблем. Целью курсовой работы является анализ и систематизация знаний по проблеме лжи в психологической науке. В задачи входит анализ литературы по проблеме, рассмотрение сущности лжи, ее определение, анализ видов лжи.

Теоретической значимостью данной работы является выявление проблем и «пробелов» в изучении психологии лжи. Практически значимой эта работа может быть для студентов, преподавателей специальности «психология» в высших учебных заведениях, людей, интересующихся проблемой лжи в психологии, изучающих этот вопрос. В дальнейшем планируется продолжить исследование в этой области.

### Глава 1. Ложь как психологический феномен

###

### 1.1. Ложь

«Всякий человек есть ложь», - говорится в псалме 115 (ст. 2). По словам Х. Вайнриха, мы могли бы перевести это так: человек есть существо, способное лгать. 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. [[1]](#footnote-1)

В книге И. Вагина «Психология выживания в современной России» рассматриваются проблемы обмана и лжи. В ней говорится о том, что человек, как правило, лжет или для достижения собственных целей, или для возвышения себя в глазах окружающих, или для сокрытия информации, которая может скомпрометировать человека. [[2]](#footnote-2)

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]](#footnote-3)

Виктор Знаков в своем теоретическом исследовании «Неправда, ложь и обман как проблемы психологии понимания» говорит о том, что, несмотря на актуальность поднятой проблемы, в отечественной науке до сих пор нет ответа даже на вопрос, первым возникающий у любого психолога, обращающегося к их изучению: «Существует ли какое-то различие между психологическим содержанием лжи, неправды и обмана или это просто синонимы?». Между тем зарубежные ученые давно и плодотворно работают в этой области психологической науки. Значительная часть их исследований посвящена детектору лжи: теории построения полиграфа и эффективности его применения в различных областях практики, например, при доказательстве обвинения в суде. [[4]](#footnote-4)

Отметим, что 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 ото 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.[[5]](#footnote-5)

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[[6]](#footnote-6) и Экман[[7]](#footnote-7) 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, 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».

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.

 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». При этом, если появляется неуверенность, лжёт вам человек или нет, то можно поинтересоваться какими-нибудь подробностями или уточнить что-нибудь по поводу сказанного. Тогда человек может вспомнить, что сказанное им не является правдой, и начнёт осознанно лгать со всеми вытекающими последствиями и уличить его будет проще.

Рассмотрев мнение отечественных и американских психологов на виды лжи, можно сказать, что сокрытие правды и сообщение ложной информации являются основными видами лжи, выделяемыми обеими сторонами.

В заключение главы 1 нужно отметить, что на ложь как психологический феномен психологи различной ментальности смотрят по-разному. В общем, ложь представляет собой сознательное искажение известной субъекту истины, которым один человек вводит в заблуждение другого, делая это умышленно, без предварительного уведомления о своих целях. Ложь имеет четыре вида: умолчание, искажение, сообщение правды в виде обмана и так называемая «особая ложь».

### Глава 2. Функции лжи

###

### 2.1. Плацебо: ложь и лекарство

Термин «плацебо» происходит от латинского **placeo** – «нравиться», «быть довольным». По словам Владимира Михайлова[[8]](#footnote-8), в классическом понимании этого слова «плацебо» – имитация лекарства. Обычно это безвредные таблетки из молочного сахара, расфасованные и упакованные как настоящие.

Долгое время медики пренебрегали плацебо, именуя его «шарлатанскими штучками», «псевдолечением». Считалось, что плацебо – палочка-выручалочка для врачей, не утруждающих себя поиском истинных причин болезни. Однако в наши дни плацебо стало объектом серьезного внимания. Оказалось, что плацебо, пустышка, по сути, во многих случаях действует не хуже подлинных препаратов. Есть примеры, когда с его помощью излечивали неизлечимое. История с американским препаратом Лэтрил – один из них. Тридцать лет назад этим лекарством (его получали из абрикосовых косточек) лечили рак. Лэтрил помог сотням больных, признанных безнадежными. А спустя некоторое время выяснилось, что никакого действия на опухолевые клетки препарат не оказывает. Между тем принимавшие Лэтрил остались жить и некоторые из них здравствуют до сих пор. В чем секрет действия плацебо? Прежде чем ответить, рассмотрим еще один случай. Молодой мужчина жалуется на мучительные мигрени и боли в желудке. Врач, внимательно выслушав его, предполагает стресс. Из дальнейшей беседы выясняется, что пациента держит в постоянном напряжении состояние его беременной жены. Врач прекрасно понимает, что сидящий перед ним человек практически здоров. Но как довести это до его сознания? Недопустимо, чтобы пациент думал, будто врач не воспринимает всерьез его страдания. Значит, нужно выписывать лекарство. Какое? Транквилизаторы имеют серьезные побочные эффекты. Аспирин может привести к нарушениям в работе желудка. Назначать анальгетики бессмысленно, поскольку боли вызваны сильным эмоциональным напряжением. Поэтому доктор выписывает лекарство, которое заведомо не причинит вреда, убеждая молодого человека, что именно оно поможет ему избавиться от мигрени и боли в желудке. Через неделю пациент сообщает, что препарат подействовал. «Чудо»-лекарством, конечно, было плацебо. «И оно воистину сотворило чудо: включило механизм саморегуляции организма», - отмечает Владимир Михайлов.

Не так давно провели один эксперимент: пациентов разделили на две группы. Первой группе объявили, что она будет получать новое замечательное лекарство. Вторую уведомили, что об эффективности препарата, который им предстоит принимать, мало что известно. 70 процентов людей из первой группы почувствовали себя много лучше. И только четверть пациентов второй группы могла сказать о себе то же самое. А между тем все получали одно и то же плацебо.

 Вообще случаев исцеления с помощью «пустышки» за последние полвека накопилось немало. Американские медики полагают даже, что плацебо помогает каждому третьему, причем спектр действия практически безграничен – от послеоперационных состояний до головных болей и кашля. Удивительно, но плацебо «работает» и как обезболивающее. Сразу же после операции пациентам давали поочередно то морфий, то плацебо. Эффект был одинаков. Попутно выяснилось: чем сильнее боль, тем ярче действие плацебо. Когда же его давали вместо антигистаминных препаратов, у пациентов наступала сонливость, характерная для таких лекарств.

Вправе ли врач обманывать, назначая плацебо? Скрывая от пациента истинное положение вещей, не нарушает ли он медицинскую этику? Сложный вопрос. В безнадежных случаях порой приходится обходить правду молчанием: бесчеловечно отягощать и без того жестокие страдания диагнозом-приговором. Тогда-то плацебо – целитель, который внутри нас, – и выходит на сцену. И самое большее, что может дать тогда врач пациенту, – предоставить действовать этому целителю. Опереться на желание самого человека выздороветь, без чего теряют смысл лучшие лекарства (4).

Таким образом, ложь используется и в благостных целях, в том числе, для лечения некоторых болезней с помощью препаратов, именуемых «плацебо».

### 2.2. Добродетельная ложь. Группы добродетельной лжи

Проблема добродетельного обмана (ложь и обман в этой главе используются как синонимы – прим. авт.) известна еще философам глубокой древности. Ее обсуждали такие мыслители, как Сократ, Платон, Ибн-Сина, Конфуций. У Сократа общеизвестен пример про стратега, который обманывает врага. Добродетельным бывает ложное сообщение врача, который укрепляет веру больного в свое выздоровление. Каждому из нас, несомненно, известны случаи обмана, вызванные гуманистическими побуждениями, и они составляют, по-видимому, неустранимый фактор человеческого общения.

«Бледный, хрупкий одиннадцатилетний мальчик, израненный, но живой, был вытащен вчера из-под обломков небольшого самолета, который разбился в воскресенье в горах Йосемайтского национального парка. Мальчик провел на месте крушения на высоте 11000 футов несколько суток; он лежал, закутанный в спальный мешок на заднем сидении заваленных снегом обломков среди бушующей пурги, при минусовой температуре. «Как мои мама и папа? – был первый вопрос ошеломленного пятиклассника. – С ними все в порядке?» Спасатели не сказали мальчику, что его отчим и мать, все еще пристегнутые к своим сиденьям в разбитой вдребезги кабине, едва ли не в нескольких сантиметрах от него самого – мертвы».[[9]](#footnote-9)

Согласно профессору Дубровскому, 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». [[10]](#footnote-10)

Наряду с личными особенностями субъектов общения, существенную роль в понимании такого феномена, как добродетельная ложь, играют ситуативные факторы. Важным параметром социальной обстановки является степень нормативной или ситуативной поддержки, которая предоставляется лжецу. Один и тот же человек в разных ситуациях может выглядеть в глазах общества героем, если он обманул врага, или преступником, если он обманул собственную референтную группу. Не уходя от проблемы моральной оправданности лжи, которая возникает практически во всех областях человеческого бытия – от нуклеарной семьи до национальных или расовых общностей, мы все же не можем не признавать того факта, что ложь военнопленного более оправдана и даже предписана ему нормативно, а ложь священнику, судье или просто близким людям, как правило, не находит никакого оправдания.

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.

Сюда же можно отнести любые другие случаи, где обман совершается ради того, чтобы облегчить положение некоторого другого лица: избавить его от горя, чрезмерных отрицательных эмоций, предохранить от опасного увлечения, от ошибок, неразумных действий, пресечь мысли о самоубийстве, и тому подобное.

**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. Подобное поведение лиц, которые противодействуют опасности, является им предписанным, рекомендованным, нормативно закрепленным. В других случаях используемая ложь не является ни предписанной, ни нормативной, однако, с точки зрения некоторого большинства, она является необходимой и оправданной. Например, на допросе подследственного следователь может использовать ложь в качестве инструмента давления на допрашиваемого. 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.

Таким образом, мы имеем весьма сложную структуру класса добродетельной лжи, которую можно отобразить с помощью таблицы:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Нормативные | Ненормативные |
| Первая группа: | Сообщить ложную информацию согласно инструкции во избежание паники. | Сообщить ложную информацию в силу своей убежденности, что так будет лучше. |
| Вторая группа: | Сообщить ложную информацию для того, чтобы выманить преступника и обезвредить его. | Сообщить ложную информацию на допросе, чтобы вынудить допрашиваемого дать показания. |

**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. Например, «если в один прекрасный день все психологи примут решение никогда не вводить в заблуждение испытуемых, то многие эксперименты станут невыполнимыми». 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. Рассмотрим эту классификацию подробнее.

**Общественно-нормативные ситуации обмана**

Под общественно-нормативными ситуациями следует понимать все случаи обмана, которые обладают следующими признаками:

-Они поддаются правовому, нормативному и общественному регулированию.

Например, разведчик обманывает не по своему желанию, а в целях некоторого общества, интересы которого он представляет. Более того, он действует с их согласия, одобрения и научения. Нормативно ничто не мешает общественным институтам запретить лицам, осуществляющим разведывательную и шпионскую деятельность, использовать ложь в своей деятельности. Однако этого не происходит, как не происходит во многих других случаях, где ложь подразумевается как один из важных инструментов в достижении общественных целей.

-Отказ или запрет на использование лжи может приводить к ситуациям, более драматичным и неблагоприятным для общества.

Действительно, можно согласиться с Виктором Знаковым, который говорит, что «иногда мы просто вынуждены лгать». У ученых возникнут серьезные трудности в разработке новых лекарственных средств, из экспериментальной психологии придется исключить большое количество методик и подходов, при которых испытуемый должен находится в неведении относительно целей и задач эксперимента.

-Люди, которые обманывают с позиции общественно-нормативных ситуаций, не преследуют своих личных интересов.

Люди, которые обманывают в контексте той или иной ситуации, не преследуют своих личных интересов или желания извлечь из этого какую-нибудь выгоду для себя. Вполне вероятно, что вне контекста этих ситуаций те же самые люди вообще не способны обманывать других. Обман для них является инструментом, использование которого оправдано в строго определенных ситуациях. Например, пилоты самолета могут сообщить пассажирам, что полет проходит нормально, хотя, на самом деле, в это время они отчаянно борются за выживание самолета. В данной ситуации у пилотов нет никакого личного интереса обманывать, они подчиняются правилу, при котором сообщение правдивой информации неизбежно приведет к более драматичным последствиям (панике). Врач, который сообщает больному о том, что последний «пошел на поправку», не имеет желания обманывать и не видит в этом личной выгоды, но знает, что это ускорит и облегчит процесс выздоровления больного.

-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».[[11]](#footnote-11) 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.

Личностно-нравственные ситуации обмана гораздо более распространенное явление, чем нормативно-общественные, число которых хоть и велико, но явно конечно и весьма строго определено самим обществом. Мы встречаем их и дома, и на работе, и на улице. Тема лжи во благо – один из излюбленных мотивов в литературе, достаточно вспомнить лишь «На дне» Горького. Виктор Знаков утверждает, что добродетельная ложь вообще является традиционно русским типом. Проведенный им опрос ("В каких ситуациях вы можете солгать?") обнаруживает, что большинство людей склонны отвечать так, что Знаков характеризует как «ложь во имя спасения»: искажение диагноза, сообщаемого неизлечимо больному; желание оградить близкого человека от лишних неприятностей; неточное изложение родителям совсем не героических обстоятельств гибели их сына в армии и т.п.". А статистические исследования полученных результатов показали, что подобные ответы «следует признать наиболее типичными для представителей русской культуры».

Если не выделять, как это сделал Знаков, «субъективно-нравственный» тип понимания лжи, свойственный русской культуре и ментальности, а остановиться на предложенной в этой работе личностно-нравственной типологии обмана, не имеющей транскультурных различий, то можно сформулировать и описать основные признаки, которые свойственны феномену добродетельного обмана в контексте ненормативных ситуаций.

-Личная убежденность, что в определенном контексте ситуации лучше обмануть или умолчать, чем сказать правду.

Родитель, который говорит ребенку о том, что дети берутся из капусты, убежден в том, что в данной ситуации это много лучше, чем пытаться объяснить все так, как оно есть на самом деле. Жена, которая говорит тяжело больному мужу, что он скоро поправится, так как врач по секрету поделился с ней прогнозом на его выздоровление (и что не имеет отношения к действительности), преследует самые лучшие цели и верит, что так будет лучше. Сын, который пишет в письме, как все хорошо в армии и как ему легко служится, просто не хочет травмировать своих родителей истинным положением дел. В каждом из приведенных случаев и в миллионах возможных подобных случаев люди выбирают сказать неправду, которая, по их мнению, или сможет улучшить ситуацию, или ее не усугубит.

-Поведение лиц, которые в тех или иных ситуациях склонны обманывать ради предполагаемого блага, невозможно контролировать и регламентировать. Оно не поддается нормативному и правовому регулированию.

Если врач сообщает пациенту ложную картину о состоянии его здоровья, после которого самочувствие больного резко ухудшится, то такое событие не пройдет мимо профессионального сообщества, которое регламентирует подобные действия, и требует точного и профессионального их исполнения. Независимо от правового поля, которое может оговаривать подобные действия, или не оговаривать, обманное действие может попасть в поле зрения более высоких социальных институтов как факт, имеющий неожиданное следствие или создающий некий прецедент, требующий пересмотра норм и требований к исполнителю обмана. В случае с личностно инициируемыми формами обмана повлиять на подобные действия практически невозможно. В мире, возможно, миллионы родителей внушают детям ложные картины сексуальных отношений, брачных связей и многих других явлений, будучи искренне убежденными, что это принесет только пользу их детям. Людей, которые так поступают, невозможно привлечь к ответственности и вынудить их поступать иначе. Такой добродетельный обман может иметь самое непосредственное отношение «лишь к чувствам обманщика, а не к юридическому определению его виновности или невиновности».

-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.

С общечеловеческой, с нравственной, с философской точки зрения говорить правду всегда предпочтительнее, чем обманывать. Однако нельзя сказать однозначно, что в большинстве жизненных ситуаций в их самом житейском представлении правда не всегда предполагается, как наилучший выбор. И в значительном количестве ситуаций люди руководствуются гораздо более приземленными категориями, исходя из собственного понимания ситуации. Никто не учил и вряд ли кто и когда либо сможет научить солдата говорить своему смертельно раненому на поле боя другу, что тот скоро поправится и что все будет хорошо. Вряд ли кто и когда либо найдет однозначный ответ: нужно ли на самом деле делиться со своими членами семьи плохими новостями, или лучше умолчать о них? Каждая из таких ситуаций имеет свой определенный, уникальный характер. И в такой ситуации выбор каждым конкретным человеком – что сказать, правду или обман? – остается исключительно делом совести, воспитания и психологической индивидуальности человека.

**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».[[12]](#footnote-12) 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».

Личная выгода может присутствовать как в общественно-нормативных ситуациях обмана, так и в ситуациях личностно-нравственных. Врачом, который предлагает таблетку и знает, что она не поможет, но утверждает обратное, могут двигать не только благородные, но и корыстные интересы. Следователь, который лжет подследственному для того, чтобы сбить его с толку, может быть заинтересован в том, чтобы как можно быстрее раскрыть преступление и получить за это определенное должностное поощрение. И в некоторых ситуациях благодетельной лжи, или социально дозволенной лжи, мы можем обнаружить, что человеком движут не только нравственные побуждения, а иногда – и просто аморальные, которые лишь маскируются под добродетель.

В тех случаях, когда объект обмана и объект доброго дела совпадают, необходимо учитывать тот факт, что в большом количестве случаев, которые, как правило, связаны с чрезвычайно интенсивными стрессовыми ситуациями, в коммуникации имеет место не факт добродетельного обмана, а самообман. Это связано с защитной реакцией организма на очень сильный стресс: в ситуациях неожиданной утраты близкого человека, его травматизации или болезни окружающие могут сообщать ложную информацию не потому, что хотят облегчить положение других людей, вовлеченных в стресс, а лишь потому, что не способны сами принять истинное положение вещей. Таким образом, ложь, формально выглядящая как обманное сообщение ("Ты обязательно поправишься и выздоровеешь") – на деле являет собой защитную реакцию психики и не может быть отнесено и классифицировано как ложное.

Следует также отметить еще один вид обмана, на который, в частности, указывает Виктор Знаков. Этот обман, особенно характерный у детей, не приносит никому вреда, а лгущему приносит некоторую пользу. «Например, ребенок разбил вазу и сказал, что это сделала собака, так как знает, что родители ее не накажут. Ему польза и собаке вреда никакого». Еще более изящный пример подобной лжи приводит С. Спилберг в своем кинофильме «Список Шиндлера», когда мальчик обманывает нацистов, показывая на человека, который уже убит и называя его тем человеком, которого они разыскивают.

Феномен добродетельного обмана, особенно в том смысле, в каком его видит Виктор Знаков, выделяя русский тип понимания лжи и называя его субъективно-нравственным, еще требует своего изучения у российского ученого-исследователя, которого волнуют проблемы психологии лжи и обмана.[[13]](#footnote-13)

Рассмотрев вторую важную функцию лжи – «добродетельный обман» отметим, что в основном это использование лжи связано также с этическими, моральными аспектами жизни человека. Добродетельным бывает ложное сообщение врача, который укрепляет веру больного в свое выздоровление. 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.

В заключение главы 2 стоит сказать, 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. Добродетельным обманом также является умалчивание врачом реального диагноза смертельно больного пациента, чтобы не ухудшать его состояние.

### 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. Рассмотрим эти признаки.

***Утечка информации*** – лжец нечаянно выдаёт себя противоречий информацией. Можно привести пример такого признака обмана. Молодой человек пообещал своей девушке, что бросит курить, и когда она в очередной раз начала рассказывать ему о вреде курения он соврал ей, что уже бросил, ведь ради неё он готов на всё. Приблизительно через месяц, когда эта тема стала закрытой, парень, закашлявшись, пожаловался немного сквозь зубы на свои лёгкие и сказал, что пора ему бросать курить. Стоит ли говорить, что обман был моментально раскрыт.

***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. Я общалась с одной женщиной, которая говорила, что муж обманывает её. Она говорила: «Он что-то скрывает от меня, я это чувствую. Он приходит с работы угрюмым, плохо ест, он даже отказывается от своих любимых блюд! Но когда я спрашиваю его, что случилось, он говорит, что всё хорошо! Я же знаю его хорошо, я знаю, что он мне лжёт, но что именно он скрывает от меня?». Через несколько месяцев выяснилось, что у него нашли рак лёгких…»[[14]](#footnote-14)

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

В книге И. Вагина[[15]](#footnote-15) описана техника обнаружения лжи, которая позволит человеку, заподозрившему обман, оценить, насколько обоснованы или безосновательны его подозрения. В книге приведены 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!»

**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[[16]](#footnote-16) 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.

Все эти промахи дают легко узнаваемые признаки обмана:

 Неумение предвидеть необходимость лжи;

 Неумение подготовить нужную линию поведения;

 Неумение адекватно реагировать на меняющиеся обстоятельства;

 Неумение придерживаться первоначально принятой линии поведения;

Порой слишком гладкая линия поведения может быть признаком мошенника, хорошо отрепетировавшего свою роль, и некоторые жулики специально совершают незначительные ошибки для того, чтобы обман выглядел достовернее. Отсутствие подготовки или неумение придерживаться первоначально избранной линии поведения, как правило, дают признаки обмана, заключающиеся не в том, что говорит обманщик, а в том, как он делает. Необходимость обдумывать каждое слово (взвешивать возможности и осторожно выбирать выражения) обнаруживает себя в паузах или в более тонких признаках, таких, например, как напряжение век и бровей, а также в изменениях жестикуляции. Тщательность подбора слов не всегда является признаком обмана, хотя порой это и так.

**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).

В окончании подглавы 3.2. отметим, что техника обнаружения лжи рассматривается как отечественными (Вагин), так и зарубежными (Экман) психологами. Основные положения техник схожи у представленных авторов. Невнятные, не четко проговариваемые слова, дрожащий, меняющий интонацию голос, неестественное положение рук, нервное подергивание ногой, бегающие глаза – все это может свидетельствовать об обмане.

### 3.2.1. Легкая и трудная ложь

В книге «Психология лжи» Пол Экман[[17]](#footnote-17) также рассматривает технику обнаружения лжи на примерах легкой и трудной лжи. «Обнаружение лжи - дело непростое и небыстрое. Лжеца можно поймать лишь, когда он начинает допускать ошибки», - отмечает Экман. Каковы они, какие могут или должны проявиться ещё и как обнаружить их по определенным поведенческим признакам? Для этого необходимо задавать немало вопросов, которые должны иметь отношение как к природе лжи самой по себе, так и к личным особенностям каждого конкретного лжеца и конкретного верификатора. Ни один человек не может быть абсолютно уверен ни в том, выдаст себя лжец или нет, ни в том оправдается или нет говорящий правду. Обнаружение лжи представляет собой всего лишь догадку, основанную на информации. Эта догадка всего лишь снижает возможность совершения ошибок веры лжи и неверия правды. Она дает почувствовать и верификатору (человеку, который хочет разоблачить лжеца – прим. авт.), и лжецу всю трудность предсказаний успешности или безуспешности процесса разоблачения.

Техника обнаружения лжи позволит человеку, подозревающему обман, оценить, насколько основательны или безосновательны его подозрения. На основании анкеты, разработанной Экманом, он проводит анализ разнообразных видов лжи, чтобы показать, почему одни люди лгут легко, а другие с большими трудностями. Человек, лгущий легко, совершает мало ошибок, таким образом, верификатору трудно его обнаружить, в то время как лгущего с трудом обнаружить легко. При лёгкости исполнения лжи человеку не требуется скрывать свои эмоции, у него достаточно возможностей лгать о конкретных вещах и богатый опыт в таком деле, кроме того, у жертвы (т.е. потенциального верификатора) обычно не возникает подозрений.

Рассмотрим два примера лжи (лёгкой и трудной), приведённых Полом Экманом.

1. Примером лёгкой лжи может являться ложь "охотницы за головами" из некой нью-йоркской фирмы Сары Джонс. Она сманивала работников из одной компании в другую, как правило, конкурирующую. А т.к. ни одна компания не хотела лишиться способных работников, "охотники за головами" действуют отнюдь не в лоб. Так Сара получала всю необходимую информацию, задавая для начала простой, якобы касающийся совершенно общих отвлечённых исследований, вопрос: "Мы изучаем влияние образования на карьеру. Могу я задать вам пару вопросов? Мне не нужно знать вашего имени, меня интересуют только статистические данные, касающиеся вашего образования и трудовой деятельности". И затем Сара Джонс начинает выспрашивать у кандидата все, что ей нужно: сколько денег он получает, каково его семейное положение, возраст, сколько у него детей и т.п. Так она вынуждает человека давать о себе всю необходимую информацию - прямо не сходя с места, что и требуется.
2. Примером же трудной лжи может являться ложь пациентки психиатрической клиники Мэри.

Врач. Ну, Мэри, как вы себя сегодня чувствуете?

Мэри. Отлично доктор. Мне хотелось бы провести выходные ...эээ... дома, с семьёй, вы же знаете. Ведь прошло ...эээ... уже пять недель, как я тут, в больнице.
Врач. И никакого чувства подавленности, Мэри? Никаких мыслей о самоубийстве? Вы точно от них избавились?

Мэри. Мне, правда, так неудобно за всю эту историю. И теперь... Теперь я точно об этом не думаю. Мне просто хочется домой к мужу.

На этих двух примерах можно рассмотреть ложь саму по себе, не касаясь особенностей лжецов и верификатора. Во-первых. Самые большие трудности при обмане возникают из-за тех эмоций, которые человек ощущает в момент лжи, чем сильнее эмоции, которые необходимо скрывать, и чем их больше, тем труднее лгать. Мэри вынуждена была лгать о чувствах, Сара - нет. Мэри скрывает страдание (мотивировавшее её планы о самоубийстве), такие чувства скрыть очень трудно, кроме того, усилия, направленные на сокрытие, могут исказить и изображаемые положительные эмоции. Во-вторых. При обмане отчётливо видны ошибки - в речи, голосе, движениях тела и в выражении лица. В речи признаки обмана проявляются и в подборе слов, и в самом голосе: речевые оговорки, непоследовательность, многословие и паузы (Мэри). Кроме того, сильные негативные эмоции, дают ещё один признак - повышение тона. Так же признаки четырёх эмоций (страдания, страха, вины, стыда) проявляются в эмблемах (пожатие плеч), манипуляциях, приостановленных иллюстрациях и микровыражениях. Они видны в соответствующих движениях лицевых мышц, несмотря на все попытки лжеца контролировать свою мимику.

Теперь перейдём от рассмотрения лжи к анализу лжецов и верификатора:

Как уже было сказано, Мэри вынуждена лгать о своих чувствах, в отличие от Сары:

а) Мэри скрывала страдание (мотивировавшие её планы о самоубийстве), такие чувства скрыть очень трудно и усилия направленные на сокрытие искажают даже положительные эмоции.

б) также Мэри испытывала ещё стыд и вину. Ей пришлось в отличие от Сары, сильно переживать свою ложь. Обман Сары, как часть её работы, полностью санкционированы, и поэтому ей не приходится чувствовать себя за него виноватой. Несанкционированная ложь Мэри порождала чувство вины, т.к. предполагается, что пациент должен быть честен с лечащим врачом, пытающимся ему помочь, тем более Мэри было стыдно и за свою ложь, и за вынашиваемые планы.

в) Мэри испытывала ещё и четвёртую эмоцию - страх. Она гораздо менее опытна и искушена во лжи по сравнению с Сарой. Из-за отсутствия опыта она боялась, что её поймают. Сама специфика заболевания делала Мэри особенно уязвимой.

1. Сара помимо большого опыта была уверена в своих способностях и имела хорошо отработанную линию поведения. Кроме этого, за Сарой было преимущество активной позиции, умение играть роль так убедительно, что она сама порой не сомневалась в своей абсолютной правдивости. Мэри же наоборот, она не предвидела всех вопросов врача и вынуждена была идти у него на поводу.
2. Много ошибок отчётливо было видно у Мэри в речи, голосе, движениях тела и выражении лица. Саре, в отличие от Мэри, не надо было скрывать свои эмоции, т.к. она уже отрепетировала свою роль (благодаря минувшим успехам). Поэтому Сара лгала легко, и оснований совершать ошибки у неё не было.
3. Сара подходила к разным людям, у которых даже мысли не было, что их обманывают. И наоборот, врач Мэри, выступающий в качестве верификатора, знал, что пациентки такого плана могут обманывать. У него в отличие от людей, которых обманывала Сара, было три преимущества:
4. а) опыт - он не в первый раз встречался с пациенткой, и предыдущие знания специфических особенностей её поведения давало ему хороший шанс избежать капкана Брокау.

б) как большинство психиатров, он прекрасно умел обнаруживать скрываемые эмоции.

в) он был осторожен, ждал обмана, хорошо знал, что суицидальные больные даже после нескольких недель пребывания в клинике могут скрывать свои планы вырваться на свободу и повторить попытку.

Но в этих двух случаях не было представлено ещё одного преимущества лжеца, которое заключается в своеобразном пособничестве жертвы, в желании жертвы (по каким-либо собственным причинам) быть обманутым.

Приведём два примера, где жертва сама пособничает лгунам.

Пример 1. Муж, придя домой и застав жену за разговором по телефону, замечает, что она смущена его неожиданным появлением и быстро кладёт телефонную трубку. "С кем ты сейчас говорила?" - спрашивает он. "Что за женское любопытство?" - слышит муж в ответ с насмешливой интонацией. - "Говорила с любовником!" Муж, чувствуя себя сконфуженным, умолкает или пытается пошутить в ответ, не принимая слов жены всерьёз. У него не возникает и тени подозрений, хотя жена на самом деле говорила с любовником.
Пример 2. Техника обмана, применяемая жуликами-виртуозами. Джон Хамрак, один из самых изобретательных жуликов такого рода начала нашего века, одетый как техник, входит в контору члена городской управы в Сити-холл в Венгрии. Хамрак заявляет, что пришёл за часами, которые нужно починить. Олдермен, вероятно из-за большой ценности часов, отдавать их не хочет. А Хамрак, вместо того чтобы настаивать на своём, начинает расхваливать часы, обращая внимание чиновника на их колоссальную стоимость и как бы в скользь замечая, что именно поэтому-то и явился за часами самолично.

При рассмотрении этих двух примеров мы можем выделить несколько причин, почему ложь оказалась успешной.

1. В этих двух примерах, как и в предыдущих, жертвы не обращают внимания на ошибки лжецов, т.к. даже не подозревают об обмане. Так жена во время внезапного прихода мужа, не заканчивая разговора, бросает телефонную трубку.

2. Опыт (так же как и в предыдущих примерах). Хамрак - "жулик-виртуоз", имеющий очень большой опыт за плечами. Он играет со своими жертвами в "зеркальную игру", в которой жулик прикидывается, что даже не подозревает, о чем может думать жертва, разоружая её неожиданным открытым высказыванием её мыслей, казалось бы совершенно во вред собственным намерениям. Жена, обманывающая мужа, тоже имеет опыт, т.к. любовник у неё не первый день. Но, в отличие от Хамрака, у которого всё отрепетировано до мелочей, она боится быть пойманной, в результате чего допускает множество ошибок (которых муж не замечает).

3. Как квалифицировать в этих ситуациях ответы жены и Хамрака? Формально они говорили чистую правду. С другой стороны, у них не было никакого желания, чтобы муж и олдермен поверили этим словам. Пол Экман подобное поведение жены и Хамрака относит к одной из разновидностей лжи, а именно "сообщение правды в виде обмана", хотя и выглядит это парадоксально. А парадоксальное здесь заключается в том, что муж, подозревая жену в измене, и олдермен, подозревая всякого, кто просто хочет взять ценные часы, позволили себя обмануть. Вся прелесть здесь заключается в том, что прямое обращение к тайным опасениям жертвы значительно снижает её подозрения, т.к. согласно логике - это просто невозможно. В своём исследовании военной хитрости Дональд Дэниэл и Катрин Хербинг заметили, что "...чем значительнее промах, тем труднее принять его за свидетельство обмана, поскольку это кажется слишком большим подарком для того, чтобы быть настоящим (и действительно, военные во многих случаях явной утечки информации предпочитают не верить ей)... и слишком бесстыдным для того, чтобы быть чем-либо иным, кроме подвоха". Поэтому мы видим, что здесь жертвы даже не замечают ошибок лжецов, т.к. не могут поверить, что их так явно обманывают, и, таким образом, они становятся добровольными жертвами.

Добровольные жертвы, сами того не желая, облегчают задачу лжецов, как правило, двояким образом. Во-первых: если обманщик знает, что жертва как бы не замечает его ошибок, он меньше боится разоблачения, во-вторых: если он ещё и убеждён, что делает именно то, чего от него ждут, то практически не чувствует за собой никакой вины. Отсюда мы видим, что жертва, ждущая обмана, может не только попасться на крючок к лгунам, но и помочь им быстро, легко без сожаления обманывая, говорить правду, в которую всё равно не поверят.

Рассмотрим ещё один пример, в котором лжецом был признан человек, говоривший правду, и посмотрим, как техника обнаружения обмана предотвратить подобные ошибки.

Джеральд Андерсон был обвинён в изнасиловании и убийстве Нэнси Джонсон, жены своего соседа. Муж Нэнси вернулся домой среди ночи, обнаружил её мёртвой и побежал к соседям Андерсенам, где и рассказал, что жена убита, а сын пропал. Затем он попросил мистера Андерсена вызвать полицию.

Что же заставило полицию заподозрить в происшедшем именно Андерсена?

1. На следующий день после убийства он не пошёл на работу, напился в местном баре, много говорил об убитой, а когда его приволокли домой, он разрыдался и сказал жене: "Я не хотел этого делать, а сделал". (Он имел в виду пьянку).

2. Его ложь насчёт кровяного пятна на машине. Сначала он сказал, что купил уже такую. А затем, что ударил жену и у неё пошла кровь из носа (во второй раз он сказал правду, но ему уже никто не поверил).

3. Вторая ложь - когда Андерсен признался в том, что будучи двенадцатилетним участвовал в попытке совращения, которая правда не принесла девочке никакого вреда и в последствии никогда не повторялась (на самом деле Андерсену тогда было пятнадцать лет).

4. Испытание на детекторе было предложено Андерсону после 24 часов безостановочного запугивания. Эмоциональное возбуждение Андерсена, отмеченное детектором, могло происходить не только из-за страха перед тем, что ему не поверят, но также из-за чувств вины и стыда (будучи невиновен в убийстве, он стыдился двух других своих не хороших поступков, и следователи об этом знали).

5. Джон Таунсенд, профессиональный оператор детектора лжи, не обратил внимание на 2 фактора, помимо приведенного выше:

а. При вопросе об убийстве ответ Андерсона вызвал тот импульс, который обычно свидетельствует об обмане при отрицании вины.

б. При вопросе о виде орудия убийства и способе его совершения, детектор не фиксировал никаких импульсов.

Здесь оператору следовало обратить внимание и задавать другие вопросы, чего он не сделал.

6. Шесть дней подряд по отношению к Андерсону проводился не просто допрос, а допрос с запугиванием (применяемый для ускорения дела, а не для выяснения правды).

Да он лгал, скрывая своё постыдное поведение от следствия, что не преминул заметить оператор детектора. Действительно, Андерсон чувствовал себя виноватым за ложь.

Следователи по делу Андерсена совершили классическую ошибку Отелло. Как и несчастный мавр, они верно определили, что подозреваемый эмоционально возбуждён, но неверно идентифицировали причину этого возбуждения, а кроме того не поняли, что все эти столь верно замеченные ими чувства человек может испытывать вне зависимости от того, виновен он или нет. И, как Отелло, следователи стали жертвами собственного предубеждения против подозреваемого, они тоже не могли вынести своей неуверенности относительно того, лжёт подозреваемый или нет. Хотя у следователей была информация об орудии преступления, которой мог обладать только действительный убийца и никто более. И тот факт, что Андерсон никак не реагировал на вопрос о ноже, должен был заставить и следователей, и оператора детектора лжи сделать вывод о невиновности подозреваемого.

Из выше указанных примеров и их анализа мы видим, что успех или неудача обманщика никоим образом не зависят от области, в которой он подвизается. Далеко не вся супружеская ложь терпит крах, и далеко не все бизнесмены и уголовники в ней преуспевают. Добавим, что иногда оценка лжецов может оказаться неверной, даже если есть все для того, чтобы избежать ошибок; иногда лжецов может выдать не их поведение, а третьи лица; иногда можно случайно не заметить и вопиющие признаки обмана.

Рассмотрев данную подглаву, стоит сказать, что Экман показывает, зависимость умения безошибочно лгать от психоэмоционального состояния человека, от опыта лжи. Человек, лгущий легко, совершает мало ошибок, таким образом, верификатору трудно его обнаружить, в то время как лгущего с трудом обнаружить легко.

В заключение главы 3 отметим, что в психологии лжи большее внимание уделено как раз диагностике лжи: работа с детектором лжи, проведение исследований по ошибкам лжецов, по которым их можно обнаружить. Таким образом, если лжец не может контролировать внешние проявления своего волнения во время лжи, то он легко может выдать себя этим.

### Заключение

Основной проблемой лжи в психологической науке, выявленной в нашей работе, является малая изученность аспектов проблемы. Наибольшее внимание уделено изучению диагностике лжи, что отражается в данной работе количеством рассматриваемого материала по этой теме.

В этой работе были рассмотрены понятия лжи, обмана, неправды; функции лжи; ошибки, допускаемые лжецами, по которым можно распознать наличие лжи, и диагностика лжи.

Трудности, с которыми пришлось столкнуться во время написания работы, заключались в основном в нехватке литературы по теме. Несмотря на отсутствие научной печатной литературы, мы обнаружили наличие различного рода статей известных психологов по заданной проблематике в сети Интернет, что помогло в изучении темы.

В заключении хочется отметить, что планируется продолжать работу по заданной проблеме, в дальнейшем рассмотрев ее более частные случаи.

Выводы:

1. Ложью можно назвать сознательное искажение одним человеком известной истины, которым он вводит в заблуждение другого, при этом, не предупреждая первого о своих намерениях.
2. В данной работе были рассмотрены такие основные функции лжи, как ложь во благо, включающая в себя функции лжи в случаях применения «плацебо», и добродетельный обман.
3. Утечка информации и информация о наличии обмана – эти признаки могут выдать лжеца. Диагностируя чью-либо ложь, следует обращать свое внимание на слова (четко ли они произносятся), голос (меняется ли тональность во время разговора, не появляется ли дрожь в голосе), пластику (поза опрашиваемого; положение рук, ног; не производит ли человек не свойственных спокойному поведению движений таких, как нервное подергивание рукой, ногой и др.), мимику (в случаях обмана можно наблюдать растерянное выражение лица) человека. При этом человека не всегда легко уличить во лжи, если ему удается врать легко, но для некоторых же это дается с большим трудом, и здесь обман вычислить проще.

### Список использованной литературы

1. И. Вагин «Психология выживания в современной России», Москва, 2004 год.
2. Пол Экман «Психология лжи», Санкт-Петербург, 2001 год.
3. (Полиграфы ("детекторы лжи") и безопасность. Справочная информация и рекомендации. Выпуск 1. Ю.И. Холодный. М.: "Мир безопасности", 1998. 96 с).
4. П.И. Юнацкевич, В.А.Кулагин, «Психология обмана. Учебное пособие для честного человека», СПб, Фолио-Плюс.
5. С.С. Степанов, «Психологическая мозаика», Москва, «Академия», 1996.
1. http://www.voppsy.ru/znakov.html (Виктор Знаков). [↑](#footnote-ref-1)
2. И. Вагин «Психология выживания в современной России» [↑](#footnote-ref-2)
3. Пол Экман в своей книге «Психология лжи» [↑](#footnote-ref-3)
4. http://www.voppsy.ru/znakov.html (Виктор Знаков). [↑](#footnote-ref-4)
5. http://psyberia.ru/work/contact#lie (при написании использовалось: Полиграфы ("детекторы лжи") и безопасность. Справочная информация и рекомендации. Выпуск 1. Ю.И. Холодный. М.: "Мир безопасности", 1998. 96 с). [↑](#footnote-ref-5)
6. И. Вагин «Психология выживания в современной России» [↑](#footnote-ref-6)
7. Пол Экман в своей книге «Психология лжи» [↑](#footnote-ref-7)
8. (Владимир Михайлов). [↑](#footnote-ref-8)
9. http://psyberia.ru/mindterritory/blago (Вит Ценев). [↑](#footnote-ref-9)
10. П.И. Юнацкевич, В.А.Кулагин, «Психология обмана. Учебное пособие для честного человека», СПб, Фолио-Плюс. [↑](#footnote-ref-10)
11. С.С. Степанов, «Психологическая мозаика», Москва, «Академия», 1996. [↑](#footnote-ref-11)
12. Пол Экман «Психология лжи», Санкт-Петербург, 2001 год. [↑](#footnote-ref-12)
13. http://psyberia.ru/mindterritory/blago (Вит Ценев). [↑](#footnote-ref-13)
14. «Психология выживания в современной России», И. Вагин, Москва, 2004г. [↑](#footnote-ref-14)
15. «Психология выживания в современной России», И. Вагин, Москва, 2004г. [↑](#footnote-ref-15)
16. Пол Экман «Психология лжи», Санкт-Петербург, 2001 год. [↑](#footnote-ref-16)
17. Пол Экман «Психология лжи», Санкт-Петербург, 2001 год. [↑](#footnote-ref-17)