**Летняя школа молодых исследователей - 2019**

**Научно-исследовательская работа**

**ЛОЖЬ, КАК ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН**

Автор: ученик 6 класса МБОУ «Лицей №32» г. Белгорода

**Пономаренко Максим Витальевич**

Научные руководители: заместитель директора, преподаватель обществоведческих дисциплин МБОУ «Лицей №32» г. Белгорода

**Павлова Светлана Валентиновна**

аспирант кафедры возрастной и социальной психологии НИУ БелГУ г. Белгорода

**Солонченко Светлана Сергеевна**

Белгород, 2019

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

|  |  |
| --- | --- |
| ВВЕДЕНИЕ |  |
| 1. ОБЗОР ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ
 |  |
| * 1. Феномен лжи
 |  |
| * 1. Причины обмана
 |  |
| * + 1. Страх
 |  |
| * + 1. Ненависть
 |  |
| * + 1. Ложь
 |  |
| 1.3. Проявления лжи |  |
| 1.3.1. Вербальные признаки лжи |  |
| 1.3.2. Невербальные признаки лжи |  |
| 2. МЕТОДЫ, РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ |  |
| 2.1. Исследование по «Методике самооценки мотивации одобрения (шкала лживости)» Д. Марлоу и Д. Крауна |  |
| 2.2. Сопоставление результатов, полученных по результатам исследования и успеваемости респондентов по итогам 1-3 четверти 2018-2019 учебного года |  |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ |  |
| БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК |  |
| ПРИЛОЖЕНИЯ |  |

**ВВЕДЕНИЕ**

*«Мы можем лгать или говорить правду, заметить обман или пропустить его, заблуждаться или узнавать истину. У нас есть выбор».*

*Пол Экман*

**Причина выбора темы**. Почему люди лгут? Зачем нужна ложь? Почему мы не всегда хотим говорить правду? Каждый из нас неоднократно задумывался над этими вопросами. Как бы мог существовать мир, в котором люди будут говорить друг другу только правду? Да и вообще – возможно ли прожить, ни разу не обманув? Мы задумались над этим вопросом и сформулировали **цель исследования – выяснить, является ли ложь неотъемлемой частью жизни человека.**

**Актуальность.** Мы живем в эпоху информации, наполненную потоками данных. На нас обрушивается лавина сообщений СМИ, истинность которой мы не можем оценить. Поэтому в наше время особенно важно уметь лавировать в огромном потоке информации и определять, где истина, а где заведомо искаженное высказывание. Ложь - важнейший механизм регуляции отношений между людьми, а тот, кто этим механизмом не владеет или отвергает его, рано или поздно рискует оказаться изгоем. С ранних лет дети приобретают навыки вранья. Человек учится лгать еще раньше, чем говорить или ходить. «Самая примитивная форма лжи - фальшивый плач», - отмечает профессор Васудеви Редди [2].

**Задачи исследования:**

1. Обзор литературных источников по теме исследования.
2. Исследование по «Методике самооценки мотивации одобрения (шкала лживости)» Д. Марлоу и Д. Крауна.
3. Сопоставление результатов, полученных по результатам исследования и успеваемости респондентов по итогам 1-3 четверти 2018-2019 учебного года.
4. Анализ полученных результатов, формулирование выводов.
5. Выступление перед сверстниками с докладом на тему «Ложь в нашей жизни. Можно ли прожить без лжи».

**Объект исследования** – психологические свойства личности.

**Предмет исследования** – ложь, как психологический феномен.

**Гипотеза** - предположим, что ложь является неотъемлемой частью жизни человека.

1. **ОБЗОР ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ**
	1. **Феномен лжи**

Существует множество авторских определений лжи. Обратим свое внимание на наиболее распространенные формулировки. Так, Ж. Мазип предлагает сложное интегративное определение феномена. Обман (или ложь) — намеренная попытка (успешная или нет), скрыть и/или сфабриковать (манипулировать) фактическую или/и эмоциональную информацию, устными или/и невербальными средствами, чтобы создать или поддержать в другом, или в других веру, которую сам коммуникатор считает ложной. В то же время, по мнению О. Фрая: Ложь — это успешная или безуспешная намеренная попытка, совершаемая без предупреждения, сформировать у другого человека убеждение, которое коммуникатор считает неверным [3]. Нам более близкой и понятной стала формулировка феномена лжи, предложенная П. Экманом. Автор определяет ложь как «намеренное решение ввести в заблуждение того, кому адресована информация, без предупреждения о своём намерении сделать это». Суть лжи всегда сводится тому, что человек верит или думает одно, а в общении сознательно выражает другое. Цель лгущего-передать ложное сообщение, исказить истину. Психологические исследования свидетельствуют, что чаще лгут люди с малой устойчивостью к стрессу, повышенной тревожностью, а также склонные к совершению антисоциальных поступков. В то же время не отмечено, что уровень интеллекта и образование человека влияют на частоту произносимой им лжи. Интересно, что способность успешно лгать другим совершенно не влияет на умение определять, когда лгут тебе. Известный американский ученый Пол Экман в своей книге «Психологии лжи» пишет: «Ложь настолько естественна, что ее можно отнести почти к всем сферам человеческой деятельности». От такого утверждения можно содрогнуться, поскольку считают ложь достойной всяческого осуждения [4].

Можно выделить две основные формы лжи: умолчание и искажение. Умолчание это одно из основных видов лжи, при которой жертва обмана намеренно вводится в заблуждение путем утаивания, сокрытия нужной ей информации. Всякий раз, когда правильность принятия нашего решения зависит от других людей, мы можем столкнуться именно с таким видом лжи как умолчание. Умолчание является предпочтительным потому, что оно не является таким предосудительным действием как искажение. Оно является исключительно пассивным действием. Кроме того, ощущение вины, которое испытывает лжец, может навредить жертве, намного меньше. При умолчании лжец скрывает истинную информацию, но не сообщает ложной. При искажении же лжец предпринимает некие дополнительные действия — он не только скрывает правду, но и предоставляет взамен ложную информацию, выдавая ее за истинную. Зачастую только сочетание умолчания и искажения приводит к обману, но в некоторых случаях лжец может достичь успеха и просто не говоря всей правды. Кроме того, умолчание всегда легче оправдать в случае раскрытия правды. Если правда вдруг выплывет наружу, лжец всегда сможет заявить, что и не собирался никого обманывать, самого подвела память [2].

Так, Мак Корнак, выявил общие типы лжи помимо умозаключения и искажения:

-Манипулирование качеством информации (Осознанное манипулирование качеством передаваемой информации хорошо объясняет ложь или фальсификацию).

-Манипулирование количеством информации (Осознанное манипулирование количеством передаваемой информации хорошо объясняет обман или укрывательство).

-Передача двусмысленной, размытой информации.

-Неуместная информация (Нарушение этого принципа подходит под термин «диверсионный ответ», при котором собеседник перенаправляет беседу, отклоняя её от опасных для него фактов) [1].

**1.2. Причины обмана**

Каждому человеку без исключения приходилось врать в жизни и не раз. Ложь может быть безобидной и незначительной, например, сознательное упущение нескольких фактов, а также довольно крупных масштабов, граничащих с мошенничеством. Чаще всего люди лгут, оправдывая себя тем, что так будет только лучше, из благих побуждений. Лгут люди не только окружающим, но и себе, но мало кто задумываются о причинах своей лжи. Что заставляет людей обманывать себя и окружающих?

**1.2.1. Страх**

Одной из самых распространенных причин лжи является страх. Люди боятся того, что может произойти, если они скажут правду. Причин такого страха довольно много, они связаны с различными сферами жизни.

Страх отторжения. Большинство людей полагают, что правда может быть негативно воспринята окружающими, стать причиной недопонимания и ухудшения отношений. Чаще всего такой тип лжи вызван заниженной самооценкой и повышенной потребностью в одобрении окружающих. Некоторые люди отказываются от своего собственного мнения, принимая правила игры окружающих только для того, чтобы не быть отвергнутыми.

Страх насмешек. Данный тип страха свойственен людям, которые бояться оказаться осмеянными. Даже находясь в компании друзей и близких, люди не говорят о том, что им действительно важно лишь потому, что существует страх вызвать насмешки и колкости в свой адрес.

Страх конфликтных ситуаций. Человек, который хочет любой ценой избежать конфликта будет говорить то, что от него хотят услышать, независимо от того соответствует это действительности или нет.

Страх реальности. Некоторые люди склонны лгать себе, сохраняя иллюзию счастья и свободы. Это своего рода защитный барьер, побег от действительности и неразрешенных проблем. Человек полагает, что, если проблема не озвучена, значит, ее не существует, а потому упрямо продолжает лгать себе и окружающим [4].

**1.2.2. Ненависть**

Ненависть и отрицательные чувства к определенному человеку или группе людей становятся причиной лжи. Это тип лжи является намеренным, когда человек сознательно хочет при чинить боль неприятным ему индивидам. К нему можно отнести злословие, сплетни и клевету, которые призваны уменьшить человека в глазах окружающих. На самом деле это связано с низкой самооценкой лгуна и желанием отомстить человеку, которого он ненавидит, восстановить справедливость, при этом сохраняя видимость приятельских отношений, поскольку существует страх конфликтных ситуаций [3].

Специалисты выделяют ложь по уважительной причине и патологическую ложь. Так, бывают ситуации, когда ложь является оправданной. В сложной ситуации человек предполагает, что умышленное искажение фактов это «меньшее зло», особенно, если ложь незначительна. К этой категории относятся искажение действительности, которая уже потеряла свою актуальность или не имеет влияния на окружающих [2].

Есть случаи, когда человек не может отличить ложь от правды, это психологическое расстройство, вызывающее подмену действительных фактов желаемыми. В основе такого поведения может лежать неприятие себя как личности и своей жизни в целом, что приводит к созданию иллюзий и отторжению реальности [5].

* 1. **Признаки лжи**

**1.3.1. Вербальные признаки лжи**

Вербальные признаки лжи – это индикаторы неправды, связанные с речью человека. Как правило, человек, когда врет, может говорить фразы с определенными интонациями, заикаться, оговариваться и проявлять множество других признаков. Давайте перечислим, признаки, которые сопровождают вербальную ложь:

* клятва, божба и другие попытки доказать свою невиновность;
* нежелание отвечать на определенные вопросы;
* пренебрежительный тон, оскорбления;
* демонстрация равнодушия;
* регулярные попытки сменить тему.

Существует множество признаков. Но даже из этих случаев мы видим противоречие между определенными действами человека, который врет. Например, он старается показать, что равнодушно относится к обсуждаемой теме, но при этом хочет ее сменить. Он не желает отвечать на определенные вопросы. Важно понимать, что ложь пропитана противоречиями. Поэтому наша задача – их определить. Нужно мысленно мониторить речь человека на предмет нестыковок. Они всегда есть, нужно просто их правильно искать. Причем нужно искать такие нестыковки, о которых человек не знает. Ведь существует большая вероятность, что лжец запланировал ответы на самые очевидные вопросы [4].

Клятва. Вербальная ложь полна этими вещами. Врун всеми силами хочет показать свою невиновность и непричастность к определенным событиям или действиям. Люди, которые говорят правду, также это демонстрируют, но при этом этот признак умеренный. Человек хорошо понимает ситуацию и не находится в эмоциональном состоянии. Ему не нужно особо активно клясться. Человек же, который врет, находится во время лжи в страхе. Это приводит к тому, что он всеми силами хочет отделаться от ситуации, мысленно представляет свою непричастность к ней. Причем лжецу хочется доказать в первую очередь самому себе, что он говорит правду. Редко, кому действительно хочется понимать себя лжецом. Совесть у людей, на самом деле, достаточно прочная штука [1].

Нежелание отвечать на определенные вопросы также является признаком, который может показать лжеца. Ведь ему тема лжи неприятная. Тот же преступник не хочет рассказывать о том, как он совершил свое греховное дело. Он старается уйти от темы. Нужно понимать, что и здесь ни о чем нельзя говорить однозначно. Человек может не отвечать на вопросы действительно, потому что он не знает на них ответа. Возможен также вариант, что никакой лжи нет, эти темы ему просто неприятны. Человек может игнорировать ответы на определенные вопросы даже по той причине, что ему не нравятся несправедливые обвинения в свой адрес. Поэтому опять нужно смотреть на ситуацию, быть хорошим коммуникатором [3].

Пренебрежительный тон, оскорбления могут проявляться у лжеца тогда, когда он находится в сильном душевном сотрясении. Причиной их возникновения можно считать то же желание доказать свою невиновность, о которой мы говорили ранее. Человеку кажется, что грубость поможет ему соврать. На самом же деле, искусные лжецы всегда находятся в предельном спокойствии. Иначе они себя выдают на раз [2].

Демонстрация равнодушия может проявляться в совокупности со всеми остальными признаками. Даже с грубостью. Причем это может выглядеть, как битье кулаком по столу или двери со словами «Да мне пофиг». По такой реакции даже ребенок может понять, что он хочет показаться равнодушным. Плохие лжецы чаще всего так болезненно реагируют. Искусные вруны тоже делают это, но значительно качественнее. Они свое равнодушие показывают не уходом от темы или эмоциональными реакциями, а охотным разговором на эту тему. Такое вранье выглядит настолько органично, что даже психолог с многолетним стажем работы в следственных учреждениях не может его просечь. Действительно, как человек может быть равнодушным, если он хочет соврать. Если бы ему действительно было все равно, он просто сказал правду и не волновался о мнении других. А слишком ярая демонстрация равнодушия может привести к провалу операции лжи. Ведь человек тогда неадекватен к ситуации и даже к самому себе. Он переполнен противоречиями, которые разъедают его внутренний мир [3].

Регулярные попытки сменить тему. Мы уже разбирали этот пункт в предыдущих абзацах. Это произошло по той причине, что все признаки взаимосвязаны и один вытекает из другого. Человек может хотеть сменить тему как в рамках демонстрации равнодушия, так и с попытками доказать свою непричастность. Опять же, не стоит забывать, что человек может менять тему из-за того, что другая тема для него действительно, более важна, чем обсуждаемая, и никакой лжи там нет [4].

**1.3.2. Невербальные признаки лжи**

Эта тема настолько обширная и популярная, что по ней регулярно пишутся сотни книг разного качества. Каждый невербальный признак содержит в себе скрытую эмоцию. Бывает, что люди так хорошо врут, что невозможно вообще определить ложь. Тем не менее, для этого нужно иметь определенное состояние. Если же человек врет со страхом или волнением, то всегда у него что-то задергается. Это может быть рука, веко, глаз или нос [1].

Невербальных признаков лжи настолько много, что их не описать никому. Тем не менее, перечислим наиболее распространенные невербальные признаки лжи. Вот они:

• Зевота

• Покашливание

• Шмыганье носом

• Дрожь в голосе

• Частое заглатывание слюны

• Чрезмерная жестикуляция

• Суетливость

[4]

1. **МЕТОДЫ, РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ**

**2.1. Исследование по «Методике самооценки мотивации одобрения (шкала лживости)» Д. Марлоу и Д. Крауна**

С целью определения уровня мотивации одобрения у подростков была проведена «Методика самооценки мотивации одобрения (шкала лживости)» Д. Марлоу и Д. Крауна. В исследовании приняли участие 24 подростка в возрасте 12-13 лет, в том числе 10 юношей и 14 девушек, учащиеся МБОУ «Лицей №32» г. Белгорода. Респондентам предлагалось ответить на 20 вопросов анкеты, которая определяет три уровня мотивации одобрения: низкий (0-8 баллов), средний (9-14 баллов) и высокий (15-20 баллов).

В результате проведенного исследования низкий уровень мотивации одобрения выявлен у 35% респондентов. Низкий уровень мотивации свидетельствует об отсутствии стремления выглядеть лучше в глазах окружающих. Средний уровень мотивации выявлен у 45% респондентов. Средний уровень мотивации свидетельствует о сбалансированном отношении к мнению о самом себе со стороны окружающих. В тоже время, у 20% респондентов выявлен высокий уровень мотивации, что говорит об их стремлении выглядеть как можно лучше в глазах окружающих, и о предпочтении соответствовать социально желательным формам поведения.

**2.2. Сопоставление результатов, полученных по результатам исследования и успеваемости респондентов по итогам 1-3 четверти 2018-2019 учебного года**

Сопоставив данные об успешности респондентов в учебной деятельности, мы пришли к следующим выводам:

- респонденты, характеризующиеся низким уровнем мотивации одобрения (7 человек), имеют низкую успеваемость в среднем по изучаемым предметам (3,8);

- респонденты, характеризующиеся средним уровнем мотивации одобрения (9 человек), имеют высокую успеваемость в среднем по изучаемым предметам (4,6);

- респонденты, характеризующиеся высоким уровнем мотивации одобрения (4 человека), имеют среднюю успеваемость в среднем по изучаемым предметам (4,0).

*Рис. 1. Распределение респондентов по уровню мотивации одобрения и школьной успеваемости, (баллы)*

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Таким образом, мы видим, что респонденты с низким уровнем мотивации одобрения характеризуются низкой успеваемостью, в то время как респонденты со средним уровнем мотивации одобрения характеризуются высокой успеваемость. Однако респонденты с высоким уровнем мотивации одобрения характеризуются средней успеваемостью. То есть, респонденты, которые не желают выглядеть лучше в глазах других, и не предпочитают соответствовать социально желаемым нормам поведения, имею низкую успеваемость в школе. Попросту говоря, им все равно, как они учатся, они не видят смысла во вранье и приукрашивании действительности. В тоже время средний уровень мотивации одобрения свидетельствует о сбалансированном отношении к мнению о самом себе со стороны окружающих. Так, подростки склонны приукрашать действительность, но в разумных пределах, не злоупотребляя ложью. Подростки же характеризующиеся высоким уровнем мотивации одобрения склонны приукрашать действительность практически постоянно, изворачиваться и врать, что бы у окружающих создалось иллюзорно положительное впечатление о них. Такие подростки имеют в школе средний уровень успеваемости. Мы можем сделать вывод о том, что ложь прочно вошла в нашу жизнь. Неумение лгать и отсутствие желания выглядеть лучше в глазах окружающих негативно влияет на образ жизни человека, на успеваемость подростков. В тоже время чрезмерное желание понравиться окружающим, заслужить всеобщее признание и уважение путем лжи свидетельствует о неуверенности в себе, и нежелании что-либо делать, заменяя действия ложью. Оптимальным является употребление лжи «во благо» в редких случаях. Такие респонденты характеризуются высоким уровнем успеваемости и стабильно хорошим поведением в школе.

**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

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.

Приложение 1

**Методика диагностики самооценки мотивации одобрения (шкала лживости)**

**Д. Марлоу и Д. Крауна**

Для оценки правдивости высказываний испытуемых в опросники нередко включают так называемые шкалы лживости или шкалы стремления к одобрению. Ниже при­водится один из вариантов такой шкалы, разработанной Д. Марлоу и Д. Крауном.

Инструкция: «Внимательно прочитайте каждое из при­веденных ниже суждений. Если Вы считаете, что оно вер­но и соответствует особенностям Вашего поведения, то на­пишите «да», если же оно неверно, то — «нет»».

1. Я внимательно читаю каждую книгу, прежде чем вернуть ее в библиотеку.

2. Я не испытываю колебаний, когда кому-нибудь нуж­но помочь в беде.

3. Я всегда внимательно слежу затем, как я одет.

4. Дома я веду себя за столом так же, как в столовой,

5. Я никогда ни к кому не испытывал антипатии.

6. Был случай, когда я бросил что-то делать, потому что не был уверен в своих силах.

7. Иногда я люблю позлословить об отсутствующих.

8. Я всегда внимательно слушаю собеседника, кто бы он ни был.

9. Был случай, когда я придумал вескую причину, что бы оправдаться.

10. Случалось, я пользовался оплошностью человека.

11. Я всегда охотно признаю свои ошибки.

12. Иногда вместо того, чтобы простить человека, я стараюсь отплатить ему тем же.

13. Были случаи, когда я настаивал на том, чтобы делали по-моему.

14. У меня не возникает внутреннего протеста, когда меня просят оказать услугу.

15. У меня никогда не возникает досады, когда высказывают мнение, противоположное моему.

16. Перед длительной поездкой я всегда тщательно про­думываю, что взять с собой.

17. Были случаи, когда я завидовал удаче других.

18. Иногда меня раздражают люди, которые обраща­ются ко мне с вопросами.

19. Когда у людей неприятности, я иногда думаю, что они получили по заслугам.

20. Я никогда с улыбкой не говорил неприятных ве­щей.

**Ключ для обработки результатов опроса: ответы**

«Да» - на вопросы 1, 2. 3, 4, 5, 8, 11, 14, 15, 16, 20.

«Нет» — на вопросы 6, 7, 9, 10, 12, 13, 17, 18, 19.

Общий итоговый показатель «мотивации одобрения» по шкале получают суммированием всех «работающих» во­просов. Чем выше итоговый показатель, тем выше моти­вация одобрения и тем, следовательно, выше готовность человека представить себя перед другими как полностью соответствующего социальным нормам. Низкие показате­ли могут свидетельствовать как о непринятии традицион­ных норм, так и об излишней требовательности к себе.

Приложение 2

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Порядковый номер | Код респондента | Мотивация одобрения, (баллы) | Успеваемость в школе | Поведение в школе |
| 1 | Макс. А. | 1 | 3,6 | удовл |
| 2 | Алена П. | 4 | 3,8 | хор |
| 3 | Артем У. | 3 | 3,7 | удовл |
| 4 | Полина У. | 6 | 4,1 | хор |
| 5 | Саша П. (дев.) | 8 | 4,0 | хор |
| 6 | Василий К. | 2 | 3,6 | удовл |
| 7 | Ваня Н. | 4 | 3,9 | удовл |
| 8 | Кристина Р. | 12 | 4,8 | отл |
| 9 | Алик Н. | 9 | 4,2 | отл |
| 10 | Анна О. | 14 | 4,7 | хор |
| 11 | Олег А. | 10 | 4,8 | хор |
| 12 | Антон Р. | 9 | 4,1 | отл |
| 13 | Аля К. | 9 | 4,2 | отл |
| 14 | Ольга Р. | 11 | 4,6 | отл |
| 15 | Олег Н. | 14 | 4,9 | отл |
| 16 | Антон С. | 13 | 4,8 | отл |
| 17 | Марк Е. | 15 | 3,9 | хор |
| 18 | Алена Р. | 18 | 4,0 | хор |
| 19 | Светлана Д. | 16 | 4,0 | хор |
| 20 | Ольга К. | 19 | 4,1 | хор |