МУНИЦИПАЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ СРЕДНЯЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ШКОЛА №35

**ИТОГОВЫЙ ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ**

«ЛОЖЬ, ЕЁ РАЗНОВИДНОСТИ И СПОСОБЫ РАСПОЗНАНИЯ»

**Выполнил**:

Голудин Иван, 10 «А» класс

**Руководитель:**

Рахманова Н.А.

г. Ульяновск

2022

**СОДЕРЖАНИЕ:**

**ВВЕДЕНИЕ……………………………………………………………………. 3**

**ГЛАВА I. ПОНЯТИЕ ЛЖИ………………………………………………….4**

* 1. Что такое ложь? …………………………………………………………4
  2. Причины, по которым люди лгут……………………………………… 4
  3. Разновидности обмана…………………………………………………. 6
  4. Движение глаз при обмане…………………………………………….. 7
  5. Определить обман по жестам собеседника…………………………… 9
  6. Обнаружение лжеца при помощи языка тела………………………… 10
  7. Выявление лжи по телефону и переписке………………………………11
  8. Основные ошибки лжеца…………………………………………………12

**ГЛАВА II. ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ………………………………………14**

1. Описание практической работы…………………………………………14
2. Итог исследования……………………………………………………… 17

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**……………………………………………………………. 17

**СПИСОК ИНОРМАЦИОННЫХ ИСТОЧНИКОВ**……………………….18

**ВВЕДЕНИЕ**

**Актуальность** данной темы заключается в том, что психологи и специалисты по межличностным отношениям признают проблему лжи и обмана в обществе, что объясняется психическими особенностями строения нашего разума.

**Цель** – выяснить, как часто и с какой целью люди говорят неправду.

**Предметом исследования** нашей работы является употребление лжи и её причины.

**Задачи:**

1. Определить разновидности и причины лжи
2. Научиться распознавать обман
3. Провести опрос
4. Обобщить полученные данные и сделать заключение

Задумывались ли вы когда-нибудь над тем, почему люди лгут?

*Ведь в повседневной жизни мы часто сталкиваемся с обманом. В среднем человек врет как минимум раз в день.*

*В повседневной жизни нам могут соврать касаемо нашей внешности или поведения, но мы этого не заметим. Даже близкие люди могу скрыть от нас правду, во благо или же во зло.*

*Нам лгут газеты и журналы, с экрана телевизоров, лгут знакомые и друзья. Мы не знаем, как реагировать на ложь и каковы причины обмана.*

*Не имея возможности определить, когда нам солгали, мы становимся уязвимыми и можем попасться на удочку мошенников и аферистов.*

**ГЛАВА I. ПОНЯТИЕ ЛЖИ**

**1.1. Что такое ложь?**

Для начала разберемся в том, что же такое ложь, из словаря Ожегова можно найти нужное нам определение:

Ложь — это намеренное искажение истины, неправда, обман.

Современное общество без лжи просто невозможно представить. Ложь стала нормой для многих людей. Нет ни одного человека, который ни разу бы не соврал в своей жизни. Человек врет, а страдают окружающие его люди или даже он сам. Люди, которые лгут, боятся сказать правду, они живут с этим страхом, для них вместо того, чтобы бороться с ним лучше соврать.

Признайтесь честно – вы когда-нибудь говорили неправду? Я нет. И это… ложь. Абсолютное большинство людей хотя бы раз лгали. Умышленно или неосознанно, во благо или просто так, но все мы иногда привираем. И как же неприятно, когда нас обманывают! Хочется разоблачить лжеца – но для этого надо убедиться, что он действительно врет. Поэтому сегодня я расскажу вам, как распознать ложь и с какой целью они это делают.

**1.2. Причины, по которым люди лгут**

* *Ложь как спасение*

Некоторые люди, когда их пытаются уличить в обмане, начинают агрессивно защищаться. Если задать им прямой вопрос, говорят ли они правду, то в ответ лжец, чаще всего, возмутится: «Ты за кого меня принимаешь? Я что, по-твоему, вру?» и т.д.

Таким образом обманщик пытается сменить тему разговора и заставить вас оправдываться.

Аналогичная агрессивная реакция может последовать после вопроса, на который человек, которому есть что скрывать, не хочет отвечать. Например, жена спрашивает у мужа, где он был и почему поздно пришел домой. Вместо оправданий он пытается давить на женскую совесть фразами вроде: «Ты мне совсем не доверяешь», да еще сделает при этом обиженное лицо.

* *Ложь ради собственной выгоды*

Все мы эгоисты. Это прискорбный факт. Поэтому частая причина лжи –защита. Такую ложь можно назвать инстинктивной – чаще всего ее оправдывают фразами по типу «так получилось».

Худший вариант развития событий: спасая себя, человек очерняет невиновного. Но важно помнить: поступив так не единожды, вы рискуете потерять расположение окружающих навсегда.

* *Низкая самооценка*

Причиной лжи иногда становятся комплексы. Пересилить себя и заняться самосовершенствованием может далеко не каждый. Гораздо проще врать, пытаясь возвыситься в чужих глазах.

* *Желание понравится и войти в доверие*

У взрослых откровенная ложь встречается реже, чем у подростков и детей – большинство людей предпочитает недоговаривать всей правды или промолчать в ответ. Но это просто более удобный вариант сокрытия правды. Совсем не лгать человек не может – слишком часто правда противоречит общепринятой этике, вежливости и даже морали. Многие ли на вопрос не очень симпатичной знакомой «Как я выгляжу?» ответят честно?

В последнее время большую популярность получила профессия профайлера. Профайлер – человек, распознающий ложь по мимике, жестам, манере поведения говорящего. Люди этой профессии востребованы во время бизнес переговоров, выдачи кредитов в банке, при собеседовании будущих сотрудников и т.д.

Их система обучения построена преимущественно на трудах таких знаменитых психологов, как Алан Пиз и Пол Экман, которые много лет изучали механизмы лжи и разрабатывали методики ее выявления. По мотивам их книг сняли популярный сериал “Обмани меня”, главный герой которого – специалист по распознаванию лжи.

**1.3. Разновидности обмана**

* **Активная ложь**

Это вид осознанной лжи, которая не имеет четкой цели. Человек просто выдумывает события, которые с ним на самом деле не происходили. Чаще всего так поступают в беседе с малознакомыми людьми, чтобы показаться более интересным и умным собеседником.

* **Пассивная ложь**

Такая ложь проявляется в замалчивании фактов. Например, мужчина, находящийся в отношениях с женщиной относительно недолго, не спешит сообщать ей, что он женат и у него есть дети.

* **Неосознаваемая ложь**

Находясь под воздействием сильных эмоций, человек не осознает, что приукрасил часть истории недостоверными фактами. Очень часто маленькие дети привирают неосознанно просто потому, что еще не способны запомнить большой объем информации и прибегают к помощи своей бурной фантазии.

* **Патологическая ложь**

Этот вид лжи свойственен людям с невысоким социальным статусом. Они придумывают себе целую жизнь, в которой занимают высокое положение или имеют благородное происхождение. При этом врунишка сам искренне в это верит.

* **Мистификация**

Это утверждение, высказываемое человеком, не уверенным в его истинности. Хотя такое утверждение и может выглядеть правдоподобным (а иногда даже и оказываться истинным), оно не основано на фактах; оно либо выдумано, либо не соответствует действительности.

Пример мистификации: местный житель объясняет приезжему, как пройти к некоему памятнику, при этом не зная, где этот памятник, собственно, находится.

1. **Симуляция -** имитация человеком физического или психического состояния, которого этот человек на самом деле в данный момент не испытывает. Так, широко распространена симуляция болезней.
2. **Наглая ложь —** это утверждение, ложность которого очевидна не только тому, кто его высказывает, но и всем заинтересованным лицам. Например, отрицание ребёнком того, что он стащил со стола и съел шоколадку, в то время как его губы и ладони перемазаны шоколадом, является бесстыдной ложью.
3. **Умолчание —** ситуация, в которой говорящий сообщает ряд фактов, но скрывает самый главный из них, позволяя другой стороне прийти к ошибочному выводу. Также умолчанием считается избежание в разговоре исправления ошибочного мнения, сложившегося заранее, либо уход от прямого ответа на вопрос, равно как и предоставление заинтересованной стороне неактуальной информации.

Это основные виды лжи, которые мы можем наблюдать в своей повседневной жизни.

**1.4. Движение глаз при обмане**

Можно многое узнать о человеке, исследуя движения его глаз. У человеческого организма есть свойство концентрировать взгляд на определенной точке, в зависимости от того, о чем мы думаем. Исследования в этой области были особо широко проведены в сфере психологии, которая получила название *нейролингвистическое программирование*.

Психологами давно подмечено, что лжецы отводят взгляд от собеседника влево, а затем опускают вниз. Это помогает ему подобрать нужные слова для более правдоподобного вранья и выдумать новую историю.

Когда во время беседы человек поднимает глаза вверх, это означает, что он пытается вспомнить информацию из своей зрительной памяти. Поворачивая голову влево или вправо, человек обращается к своей слуховой памяти. А вот опуская взгляд вниз, собеседник пытается сконцентрироваться, обдумывая все сказанное. Внимательно наблюдайте за ним, так как в этот момент он может продумать свою ложь и начнет ее произносить.

Когда человек врет осознанно, не стесняясь, то будет смотреть вам прямо в глаза гораздо дольше, чем нужно – примерно 75 % всего времени разговора вместо обычных 50 %. Таким образом лжец вглядывается в ваше лицо, оценивая реакцию на вранье.

Рассмотрим подробнее эти особенности:

1. *- Вверх и направо: думает о том, что видел*
2. *- Вбок и направо: думает о том, что слышал*
3. *- Вниз и направо: внутренний монолог*
4. *- Вверх и налево: визуально представляет себе ложь*
5. *- Вбок и налево: устно придумывает ложь*
6. *- Вниз и налево: обдумывает собственный поступок, что-то, что было совершено*
7. *- Затуманенный взгляд вперед: думает о чем-то, что видел собственными глазами*

**1.5. Определить обман по жестам собеседника**

Есть много движений, показывающих страдание или нечестность. Исследования показали, что большинство этих жестов вызваны естественными химическими процессами в организме.

Наблюдайте за движениями рук по направлению к лицу. Билл Клинтон, к примеру, дотронулся до носа 88 раз, когда давал свидетельские показания по делу Левински.

Прикосновение к глазам во время разговора также можно воспринимать как признак того, что вас пытаются обмануть. Девушки при этом как бы поправляют макияж, проводя пальцами под глазом, а мужчины потирают веки. Таким образом собеседник уклоняется от зрительного контакта.

Еще одним важным признаком обмана является расхождение между словами и эмоциями человека. Например, собеседник сообщил вам, что ему грустно, но при этом его выражение лица не изменилось, осталось спокойным. Либо он с запозданием изобразил грусть на лице. У говорящего правду эмоции и слова всегда будут совпадать и проявляться синхронно. Фиктивная же эмоция отображается на лице с небольшой задержкой. Неопытные врунишки сначала говорят неправду о своем состоянии, а потом спустя несколько секунд вспоминают, что надо и на лице изобразить нужную эмоцию. Поэтому внимательно всматривайтесь в собеседника, чтобы понять врет он вам, или нет.

Также у вруна на лице может застыть неестественная улыбка, больше похожая на восковую маску. Говорящий при этом слишком сильно растягивает губы, отводя нижнюю челюсть немного назад.

**Обнаружение лжеца основано на исследовании движений его рук:**

1. *Сжатые кулаки = нечестность или стрессовая ситуация*
2. *Руки на бедрах = сдерживание неприкрытой злости*
3. *Собирание воображаемых ворсинок с одежды = нечестность, стресс, несогласие*
4. *Скрещенные руки = нечестность, стресс, несогласие*
5. *Руки в карманах = нечестность, стресс, несогласие*
6. *Демонстрация ладоней = честность*
7. *Чрезмерная демонстрация ладоней = берегитесь, это умелый лжец*
8. *Размещение сумочки или кофе между двумя собеседниками = нечестность, стресс, несогласие*
9. *Почесывание, растирание шеи = нечестность, стресс, несогласие*
10. *Кисть руки на подбородке = интерес и честность*
    1. **Обнаружение лжеца при помощи языка тела**

Поведение лжеца отличается необычностью. Ложь видимо отражается на человеке: появляется неконтролируемая зевота, проблема с глотанием слюны, обусловленная сухостью во рту и потеря плавности движений. Например, жестикуляция во время разговора излишне интенсивна, либо вообще отсутствует.

Признаком стресса и неискренности является покачивание ступней, ведь унять дрожь и не обращать на нее внимание способен не каждый лжец.

Если во время разговора человек начинает краснеть, то возможно вас обманывают. Но стоит учесть, что существуют от природы стеснительные люди которые могут беспричинно краснеть при разговоре.

Стоит обратить внимание на синхронность жестов и слов, если жестикуляция противоречит высказываниям, то обратите внимание на телодвижения. Они точно помогут обнаружить лжеца.

Желая скрыть правду, многие люди начинают трогать себя за уши или почесывать шею. Причем этот жест повторяется довольно часто – чаще пяти раз за время беседы. Многие люди, когда врут, очень сильно переживают и волнуются. У них учащается пульс, их бросает в жар, они сильно потеют. Чтобы хоть немного охладить себя, врунишки оттягивают либо расстегивают ворот рубашки, кофты.

Однако если человек злится или чем-то расстроен, он также будет использовать этот жест. Чтобы не делать поспешных выводов, просто переспросите собеседника. Человек, который вам врет, вероятнее всего запнется и замолчит на какое-то время.

**1.7. Выявление лжи по телефону и переписке**

По телефону

Распознать обман в телефонном разговоре довольно сложно, потому что вы можете следить только за темпом речи, интонацией, громкостью голоса. К тому же качество связи может оказаться не самым хорошим. Поэтому если вы сомневаетесь в том, что слышите, просто переспросите еще раз, задайте уточняющие вопросы, чтобы поймать лжеца на его собственных противоречиях и несоответствиях. Либо попросите о личной встрече, чтобы воочию наблюдать за мимикой и жестами собеседника.

Косвенным признаком лжи во время телефонного разговора может быть покашливание, прочищение горла. Человек, говорящий неправду, чувствует сильное напряжение, начинает потеть, и как следствие у него пересыхает горло. Но это не обязательно будет свидетельствовать об обмане.

В переписке

Еще сложнее вычислить ложь в переписке в социальных сетях. Ведь вы не видите и не слышите собеседника. Единственное, что можно анализировать в попытках определить обман – это текстовые сообщения.

Можно заподозрить, что собеседник вам врет, если он:

* начал писать слишком длинные предложения, загроможденные лишними фактами;
* неожиданно начал расставлять знаки препинания и заглавные буквы, хотя раньше за ним такое не замечалось;
* вместо коротких и понятных сообщений стал писать развернутые и длинные комментарии.

Изменение манеры письма у лжеца происходит неосознанно. Таким образом он пытается убедить самого себя, что не врет, а всего лишь сочиняет. При этом он так увлекается, что рассказывая о каком-то событии, описывает его в мельчайших деталях. А ведь мы чаще всего не можем подробно рассказать, что делали вчера.

**1.8. Основные ошибки лжеца**

Даже самый профессиональный обманщик может допустить ошибку. Вот 10 самых распространенных ошибок, которые чаще всего допускают лжецы.

**Не контролирует левую часть тела**

Правши очень хорошо контролируют правую часть своего тела. Они осознанно управляют движениями правой руки и правой ноги. А вот про левую сторону частенько забывают. Хотя именно левая сторона отражает наши настоящие эмоции и переживания.

Специалисты по выявлению обмана рекомендуют внимательно присмотреться к левой половине человека. Левая рука лжеца будет болтаться как попало, лихорадочно жестикулировать, теребить уши, волосы, чесать нос и шею.

* **Трогает лицо**

Ранее я уже писал, что жесты порой являются яркими признаками обмана. Так лжец во время разговора может:

1. тереть глаза;
2. почесывать шею;
3. дотрагиваться до своих ушей;
4. чесать нос.

Если собеседник повторяет эти жесты чересчур часто, то можно утверждать с большой долей вероятности, что он врет. Главное не перепутать такой жест с банальным почесыванием.

Впрочем, иногда собеседнику просто свойственна такая привычка и он в принципе все время чешет нос независимо от того, врет он или говорит правду.

* **Меняет манеру речи**

Врун очень боится, что его обман будет раскрыт, поэтому начав свой рассказ очень медленно, он постепенно наращивает темп речи, чтобы побыстрее закончить. Он даже может резко и неожиданно прервать свою историю.

А еще в его речи вы можете заметить большое количество пауз. Лжец делает перерыв, чтобы оценить вашу реакцию и понять, верите вы ему или нет.

* **Говорит очень кратко**

Профессиональные вруны стараются делать свою речь лаконичной и краткой. Они не злоупотребляют длинными и развернутыми историями, ведь тогда придется тщательно запоминать все, что они рассказали. А вот краткая история позволяет быстро оценить реакцию собеседника.

* **Дополняет историю излишними деталями**

Врун, сомневающийся в вашей доверчивости, после своего краткого рассказа спешит приукрасить его подробными, ненужными и даже излишними деталями. Этим он пытается добиться правдоподобности своего вымысла. Поэтому стоит обратить внимание, в какой момент собеседник начинает вставлять подробности, которые не так уж необходимы.

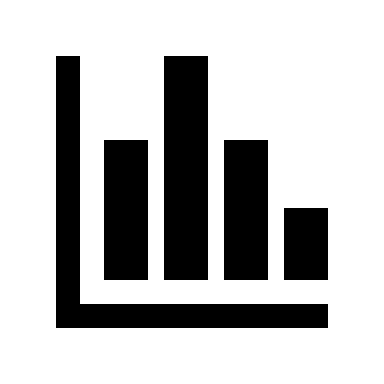
**ГЛАВА II. ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ**

**2.1. Описание практической работы**

Изучив теорию, можно проверить её на практике

Эксперимент я проводил так: задавал вопросы людям разного возраста в моём окружении, на которые они должны были дать односложный ответ.

В опросе приняло участие 23 человека разных возрастов (от 17 до 45 лет).



Вопрос №1: **«Как вы думаете, обман — это плохо?»**

**«ДА»** ответили 17 опрошенных

**«НЕТ»** ответили 4 и

**«Возможно»** ответили 2 человека

Вопрос №2: **«Бывает ли ложь во благо?»**

**«ДА»** ответили 19 опрошенных

**«НЕТ»** ответили 4 человека

Вопрос №3: **«Замечали ли вы, что собеседник ведет себя неестественно, рассказывая о чем-либо?»**

**«ДА»** ответили 15 человек

**«НЕТ»** ответили 8 человек

Вопрос №4: **«Делали ли вы выводы о достоверности информации, зная, что у человека были признаки того, что он лжёт?»**

**«ДА»** ответили 3 человека

**«НЕТ»** выбрали 7 человек

**«Затрудняюсь ответить» –** 13 человек

Вопрос №5: **«Соврали ли вы, отвечая на вопросы?»**

**«ДА»** ответили 10 опрошенных

**«НЕТ»** ответили 13 человек

## 2.2. Итог исследования

В итоге второй главы, посвященной опросу, можно сделать вывод, что люди вне зависимости от возраста считают, что лгать, конечно же, не хорошо. Также опрошенные часто замечали то, что человек, от которого исходит информация, ведет себя неестественно, однако они не делали выводы о том, что он врет.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В работе раскрыты виды лжи и способы её распознания по жестам и мимике. Представляется, что эти советы помогут в жизни, однако опираться на них полностью конечно же не рекомендуется. В ходе работы мы выяснили, как распознать обман, провели опрос и подвели итог.

Хотелось бы закончить выступление цитатой Марка Твена:

***«Никто не мог бы жить с человеком, постоянно говорящим правду.***

***Слава Богу, ни одному из нас эта опасность не угрожает»***

**СПИСОК ИНФОРМАЦИОННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

*Книги и учебные пособия*

1. Пол Эман **«Психология лжи»**
2. Аллан Пиз «**Как** **читать** **мысли** **окружающих** **по** **их** **жестам»**
3. Щербатых Ю.В **«Искусство обмана»**
4. Алан Пиз **«Язык телодвижений»**
5. Евгений Спирица **«Психология лжи и обмана. Как разоблачить лжеца»**

## Роберт Чалдини «Психология влияния. Внушай, управляй, защищайся»

*Интернет источники*

1. <https://salid.ru/journal/glaza-zerkalo-dushi>
2. <https://e-turchaninov.ru/kak-ponyat-chto-muzhchina-vret-psihologiya-lzhi/>
3. <https://psy.wikireading.ru/39250>
4. <https://www.berestovitskaya.ru/comments/?PAGE_NAME=message&FID=1&TID=26&TITLE_SEO=26-pishem-sochinenie_rassuzhdenie-o-lzhi&MID=522#message522>
5. <https://studme.org/38764/etika_i_estetika/paradoksy_moralnogo_soznaniya>
6. <https://psichel.ru/psihologiya-lzhi/>
7. <https://zen.yandex.ru/media/speclook/kak-raspoznat-loj-11-priznakov-iazyka-tela-kotorye-pokazyvaiut-chto-vam-lgut-6044d2e99e9a5735c1a6f789>
8. <https://lifehacker.ru/lie/>
9. <https://lisa.ru/psichologia/754482-kak-ponyat-chto-sobesednik-vret-8-priznakov-obmana/>