

# Психология лжи



Выполнил студент  
группы Б1-МЕНЖэ-11  
Агатаев Данат



Умение лгать – одна из отличительных черт рода человеческого.

Психология лжи изучается многими учеными-психологами всего мира вот уже много лет, но до сих пор не найдены средства, позволяющие дать стопроцентный ответ: лжет человек или нет.

Пол Экман – самый выдающийся специалист в области психологии лжи, автор многих книг, а также известного сериала под названием «Обмани меня». Он начал изучать это явление еще в 1963 году и пришел к выводу, что ложь – это действие, при помощи которого человек вводит в заблуждение другого, и делает это умышленно, не предупреждая о своих целях, а жертва соответственно не просит, не раскрывать правды.



Ложь – это самая главная причина по которой люди теряют доверие.

По статистике люди лгут более 20 раз в день или минимум 3 раза каждые 10 минут беседы. 75% обязательно повторят сказанную ранее ложь, если это будет им необходимо.

Большинство ученых сходится во мнении: нет такого человека, который мог бы на все 100% скрыть правду – просто есть люди, не замечающие проявлений лжи.





**Ложь во благо** (ее еще называют благородной, святой ложью). Такая ложь приносит выгоду слушателю (то есть тому, кому лгут) или обществу в целом. Скажем, солгать тяжело больному человеку, чтобы уберечь его от лишних волнений — это ложь во благо.

**Белая ложь.** К белой лжи прибегают в том случае, если не хотят обидеть или огорчить человека.

**Ложь во спасение** выгодна в первую очередь самому лжецу. Скажем, если преступник лжет, чтобы уйти от ответственности — это ложь во спасение.





Приведем в пример несколько типичных признаков лжи, которые помогут выявить, говорит ли человек правду.

Так, лжеца очень часто выдают его глаза. О том, что «бегающие» глаза – это практически прямой сигнал о лжи, знают, наверное, даже школьники. Но вот о том, что на ложь по особому реагируют зрачки глаз, известно не столь широкому кругу людей.



Управлять своими зрачками невозможно, а потому их расширение или сужение, в зависимости от испытываемых эмоций, с головой выдает лжеца. Например, если человек испытывает радость, положительные эмоции - его зрачки расширяются, а при негативных эмоциях зрачки, наоборот, сужаются.





Обнаружить  
признаки лжи можно  
и по жестике  
собеседника.

Человек, который  
лжет, непроизвольно  
подносит руку ко рту,  
как бы пытаясь  
сдержать  
неправдивые слова.



Если собеседник прикрывает рукой рот, большой палец прижат к щеке – это один из наиболее явных признаков лжи. Менее заметный признак – почесывание или поглаживание своего носа. О лжи может свидетельствовать и потирание века.



Рис. 53. Потирание века пальцем.



Рис. 51. Прикрытие рта рукой

Ложь способна вызывать легкие зудящие ощущения в мышцах лица и шеи. Этим и объясняется зачастую настойчивое желание лжеца почесать нос, оттянуть воротничок рубашки или ослабить галстук.



Рис. 56. Оттягивание воротничка.

Человек, говорящий неправду, не может усидеть на одном месте. Он пытается «умоститься» на стуле или диване, теребит пуговицы, перебирает мелкие предметы в руках. Курящие лжецы раз за разом прикуривают, «очкарики» - то и дело протирают свои очки.



Поэтому специалисты по психологии лжи советуют обращать внимание: характерно ли столь подозрительное поведение для собеседника? Одно дело, если собеседник – левша и жесты левой рукой для него привычны. Совсем иначе выглядит ситуация, когда человек-правша вдруг начинает активно жестикулировать левой рукой – это повод задуматься.





Кроме того, специалисты по психологии лжи рекомендуют также относиться к собеседнику непредвзято, не обвиняя его во лжи лишь потому, что он чем-то пришелся не по нраву.





- 1) Что такое белая ложь?
- 2) Как зовут самого выдающегося специалиста в области психологии лжи?
- 3) При каких эмоциях зрачки человека расширяются, а при каких сужаются?