Муниципальное казенное общеобразовательное учреждение

Ягодинская средняя общеобразовательная школа

Проект

**«Ложь и её влияние на человека»**

Выполнила: Чернавская Анастасия,

обучающаяся 10 класса

МКОУ Ягодинская СОШ

Руководитель: Перминова Светлана Николаевна,

учитель истории и обществознания

МКОУ Ягодинская СОШ

п. Ягодный, 2024 г.

**Оглавление**

**Введение**…………………………………………………………………………………….…..3

**Глава I: Понятие «ложь»**………………………………..………………………………........4

1.1. Ложь, что она из себя представляет?..................................................................................4

1.2. Разновидности лжи...............................................................................................................5

1.3. Почему человек лжет?……………………………………………………………….…….7

1.4. «Эффект доктора Фокса», как пример лжи. Каким образом люди ведутся на ложь?.....9

1.5. Как распознать ложь человека по внешним признакам?................................................11

**Глава II: Практическая часть**………………………………………………………….…..13

2.1. Описание практической работы …………………………………………………………13

**Заключение**………………………………………………………………………....................16

**Список литературы** ……………..………………………………………………………..….17

**Приложения** ………………………………………………………………………………… 18

Введение

**Актуальность**

С обманом сталкивался каждый из нас на протяжении всей жизни. Он может быть безобидным, во благо, а также он может быть и из злого умысла.

Ложь – феномен, присущий личности как социальному субъекту. Вполне объясним интерес исследователей к извечным проблемам правды и лжи. Эта тема связана с рассмотрением этических и моральных аспектов. Ложь может привести к серьезным последствиям как для отдельного человека, так и для общества в целом. Критический анализ влияния лжи на людей и их взаимоотношения может способствовать развитию этики и более ответственного поведения в обществе.

**Цель** – выявить разновидности лжи, способы распознания и её влияние на людей.

**Задачи:**

1. Собрать информацию по данной теме
2. Изучить различные виды обмана
3. Рассмотреть «эффект доктора Фокса» как пример обмана и узнать, какие факторы влияют на самообман
4. Провести опрос
5. Оценить полученные результаты
6. Создать буклет

**Объект исследования** – ложь

**Предмет исследования** – способность лжи влиять на общество и причины её употребления

**Методы исследования** – сбор информации, анализ и анкетирование

**Гипотеза** – подробно изучив виды и примеры лжи, можно избежать обмана

**Практическая значимость проекта:**

Материал проекта может быть полезен и использован для всеобщего развития, но большую значимость он может играть для школьников, которые в будущем хотят связать свою жизнь с психологией или просто заинтересованы в данной теме, также материал можно использовать для проведения классных часов.

**Глава I: Понятие «ложь»**

**1.1. Ложь, что она из себя представляет?**

Для начала давайте узнаем и раскроем такое понятие, как ложь.

*Ложь* – это сознательное искажение истины, высказанное с целью введения кого-либо в заблуждение [1].

Чаще всего ложь используется с целью обмана и выгоды, которая может включать в себя как материальную выгоду, так и духовную. Если с материальной всё понятно – это получение или присвоение какого-либо предмета, то моральная обосновывается личной неприязнью или негативными эмоциями, как ненависть (желание сделать плохо другому), страх, отчаяние (специально, во избежание отрицательного итога, наказания). Ложь влияет на моральное, эмоциональное и психологическое состояние человека, но также может не напрямую повлиять и на физическое состояние в виде самоповреждений. Лжец переживает сильный стресс в тот момент, когда врет окружающим людям. Хотя внешне это бывает и незаметно, но обманывающий человек подвергает собственную нервную систему чрезмерным нагрузкам. Мнимая выгода, обусловленная утаиванием фактов, искажением информации, представлением самого себя и других людей в ином свете, оборачивается трагедией. Ложь приводит к неврозам, болезням сердца, депрессии, онкологическим заболеваниям и прочим недугам.

Хотя бы раз в своей жизни каждый человек говорил неправду, и эта неправда может влиять по-разному на человека. Ложь может разрушить доверие в отношениях, вызвать конфликты и разногласия, а также создать неприятные эмоциональные состояния у тех, кто узнает об обмане. Ложь имеет множество негативных последствий и потенциально может нанести ущерб как тем, кто лжет, так и тем, кого обманывают.

Ложь также является одним из главных факторов, способствующих распространению фэйков, слухов и дезинформации. В современной эпохе цифровых технологий и социальных сетей, ложь может быстро распространяться и оказывать значительное влияние на общественное мнение и восприятие реальности. В конечном счете, правда и честность являются ценностями, которые помогают нам строить здоровые и сильные отношения, а также обеспечивать развитие общества в целом. Сознание и осознание лжи – важный шаг на пути к построению более правдивого и добросовестного мира.

**1.2. Какие бывают разновидности лжи?**

В данном проекте рассмотрим некоторые виды лжи:

* **Неосознанная**

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.

* **Активная**

Это вид осознанной лжи. 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**

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.

* **Патологическая**

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 оказывается даже истинным), оно не основано на фактах; оно либо выдумано, либо не соответствует действительности.

* **Самообман**

Специфический вид лжи, заключающийся в том, что субъект лжи является и её же объектом, иными словами — человек убеждает себя в истинности заведомо ложного суждения [2].

**1.3. Почему человек лжет?**

Существует множество причин, почему люди могут лгать. Вот некоторые из них:

* *Защита*. Люди могут лгать, чтобы защитить себя или свои интересы. Они могут бояться наказания, потери репутации или негативных последствий, поэтому предпочитают скрыть правду [4].
* *Для самоутверждения*. Патологические лжецы включают в свои истории различные подробнейшие детали, что делает их ложь более правдоподобной. Им нравится создавать ложную реальность и заставлять других поверить в нее. Это удовлетворяет их потребность во власти [3].
* *Чтобы их пожалели*. Такие люди знают, что у окружающих можно вызвать симпатию, притворившись больным и несчастным [3].
* *Желание понравиться или удовлетворить ожидания других*. Часто люди лгут, чтобы соответствовать определенным стандартам или образу, который другие ожидают от них. Они стремятся быть принятыми и одобренными окружающими [4].
* *Защита чувств других*. Иногда люди лгут, чтобы не причинять боль или разочарование людям, которых они любят или уважают. Они предпочитают скрыть правду, чтобы сохранить хорошие отношения или защитить других от потенциального дискомфорта [4].
* *Желание получить выгоду или достичь цели*. Люди могут лгать, чтобы получить преимущество или достичь своих целей. Это может быть связано с финансовыми выгодами, карьерным успехом, властью или укреплением своего положения [4].
* *Иногда они даже не понимают, что врут*. В стрессовой ситуации люди не думают о мелочах, ведь прежде всего важно спасти себя. И они включают режим выживания, в котором не вполне отдают себе отчет в том, что говорят или делают. И они искренне верят в собственные слова [4].

Важно отметить, что, хотя ложь может иметь свои причины, она всегда негативным образом влияет на доверие, отношения и социальную динамику. Какая бы причина ни провоцировала ложь, обманщик всегда чувствует себя некомфортно. И здесь важна реакция окружающих. Если собеседник в ответ на ложь говорит: «Хватит выдумывать!», «Опять ты меня обманываешь!» или «Я тебя выведу на чистую воду!», у лжеца включается защитная реакция.

Больше всего такие люди боятся выглядеть обманщиками в глазах окружающих и способны пойти на любое вранье, чтобы доказать, что им можно верить [4].

Признавать правду куда лучше, чем прятаться от неё за «розовыми очками». Не существует спасительной лжи. Человек только на время обретёт покой. Лучше оценить происходящее трезвым взглядом и отбросить все иллюзии. Это предотвратит возникновение ужасных последствий, созданных даже мелкой ложью [5].

**1.4. Пример. Каким образом люди ведутся на ложь?**

Рассмотрим эффект доктора Фокса.

Случалось, ли вам попадать под влияние харизмы какого-то спикера или лектора, когда вы были зачарованы его личностью и манерой донесения информации, а по факту ничего нового или ценного из его речи не вынесли? Если да, то тогда вы на себе узнали, что такое эффект доктора Фокса.

*Эффект доктора Фокса* – это явление, при котором люди, слушая выступление уверенного специалиста (например, врача), могут воспринимать его изложение как убедительное и содержательное, даже если специалист говорит абсурдные или бессмысленные вещи. Этот эффект подчеркивает важность убежденности и подачи информации, а не обязательно ее содержания.

Эффект доктора Фокса был впервые обнаружен в 1970 году в рамках исследования Доналда Фокса и его коллег. Они провели эксперимент, в ходе которого актер, не имевший никаких специальных знаний в области психологии, выступал перед аудиторией в качестве специалиста. Тема была выбрана специально та, на которую у них вряд ли были познания. Лекция называлась «Математическая теория игр и ее применение к врачебному образованию». Независимо от того, насколько нелепыми были его утверждения, слушатели оценивали его как компетентного и интересного специалиста.

В его задачи входило провести лекцию самым убедительным и уверенным образом, при этом используя в своей речи обилие неясных терминов и формулировок, общие фразы, множество «умных слов», двусмысленность, так же, как и нелогичные и противоречивые заключения. Речь доктора Фокса производила впечатление ценной информации, т.к. была наукоподобной и содержала большое количество реальных научных терминов, однако на самом деле была бессодержательной и бессмысленной.

Параллельно с этим в другой аудитории читал лекцию настоящий профессор, компетентный в теме, выступая в своей обычной манере. После обеих лекций слушателям предложили ответить на несколько вопросов анкеты о лекторах. Организаторов эксперимента удивило то, что аудитория позитивно оценила лжедоктора, дав высокие оценки его выступлению. Нашлись даже те, кто был уверен, что ранее читал работы доктора Фокса!

Таким образом, эффект доктора Фокса напоминает о том, что важно не только умение передавать информацию, но и умение делать это убедительно и запоминающе для аудитории [6].

**1.5. Как распознать ложь человека по внешним признакам?**

Распознавание лжи может быть сложной задачей, так как каждый человек имеет свои уникальные манеры поведения. То, о чем мы говорим, неосознанно отражается в нашей речи, жестикуляции, поведении. Поэтому именно наше тело способно выдать ложь. Основанные на этом методы и практики помогут видеть ложь в повседневной жизни. Но важно не забывать об объективности. Не следует обвинять человека, не имея на то явных доказательств. Оцените ситуацию и сделайте соответствующие выводы. Однако, есть несколько признаков, которые могут намекать на то, что человек может скрывать правду. Вот некоторые из них:

1. **Прикрывает рот и уязвимые части тела**

Лжец часто прикрывает рот или просто прикасается к губам. Такой жест свидетельствует о подсознательном прекращении коммуникации. Также обманщик инстинктивно закрывает уязвимые части тела: голову, шею, живот. Причина в том, что ложь заставляет его подсознательно готовиться к атаке [7].

1. **Меняет положение тела**

При ответе на сложный вопрос собеседник может произвольно изменить положение тела. Особенно это заметно, если собеседник сидит на стуле с откидывающейся спинкой. Он попробует увеличить дистанцию между собой и окружающими [8].

1. **Делает паузы перед ответами**

Если собеседник внезапно делает паузу перед очередным ответом после того, как отвечал без запинки, — стоит задуматься. Именно поэтому разведчиков учат всегда делать паузы перед ответами [8].

1. **Ощущает сухость во рту**

Из-за сильного волнения у человека может пересохнуть в горле, и это будет заметно благодаря тому, что он начнет облизывать губы, покашливать или часто сглатывать [8].

### **Становится агрессивным**

Лучшая защита — нападение. Именно поэтому обманщик склонен к внезапным и безосновательным вспышкам ярости [7].

Не всегда признаки, указывающие на ложь, говорят о том, что вас хотят обмануть. Физиологическая реакция может быть обусловлена не переживаниями собеседника о том, как бы поудачнее выкрутиться и не проколоться, а обычным волнением или иными причинами [9].

**Глава II: Практическая часть**

**2.1. Описание практической работы**

В практической части работы была создана форма опроса на сайте forms.app, в котором приняли участие 32 человека разных возрастов (от 10 до 18 лет).

Вопрос №1: «Знаете ли вы, что такое ложь?»

«ДА» ответили 30 опрошенных (94%)

«НЕТ» ответили 2 опрошенных (6%)

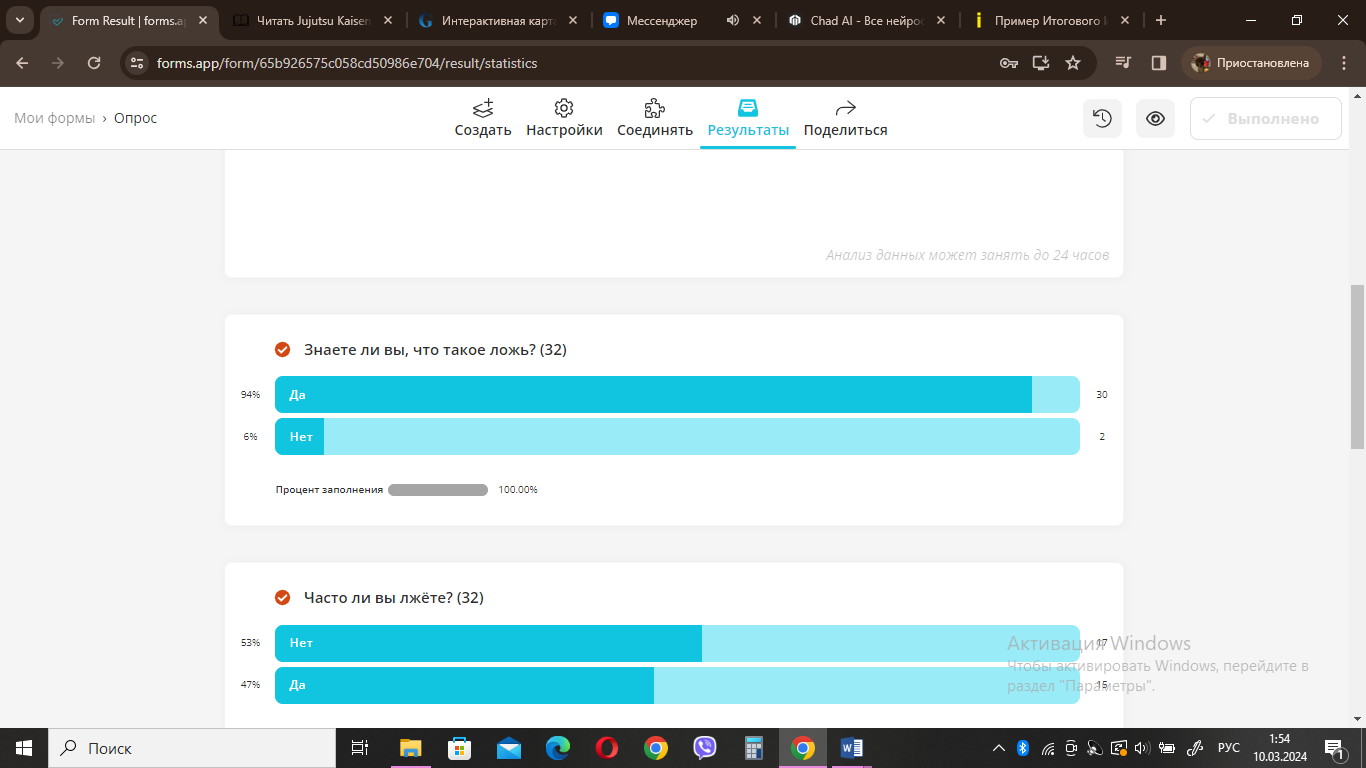


Рис. 1. Диаграмма «Знаете ли вы, что такое ложь?»

Вопрос №2: «Часто ли вы лжёте?»

«ДА» ответили 17 опрошенных (53%)

«НЕТ» ответили 15 опрошенных (47%)

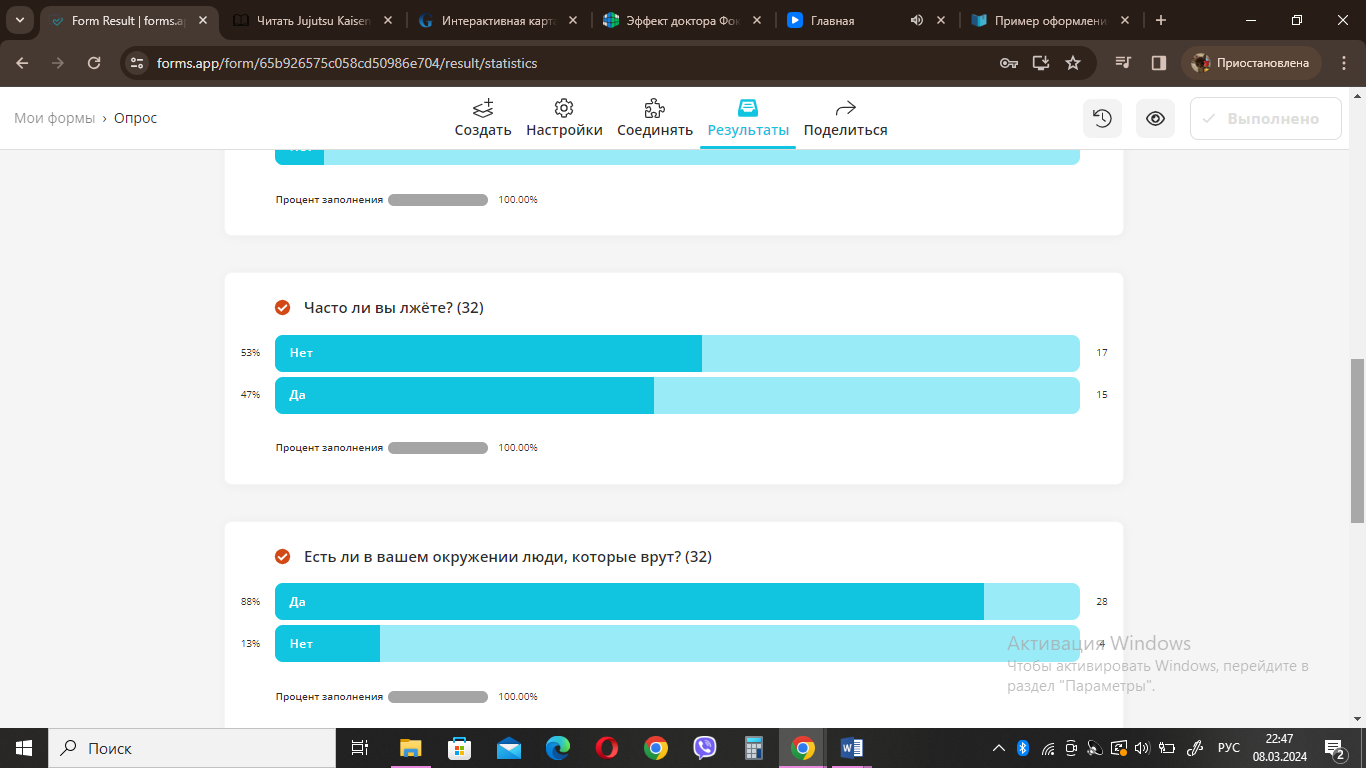


Рис. 2. Диаграмма «Часто ли вы лжёте?»

Вопрос №3: «Есть ли в вашем окружении люди, которые часто лгут?»

«ДА» ответили 28 опрошенных (88%)

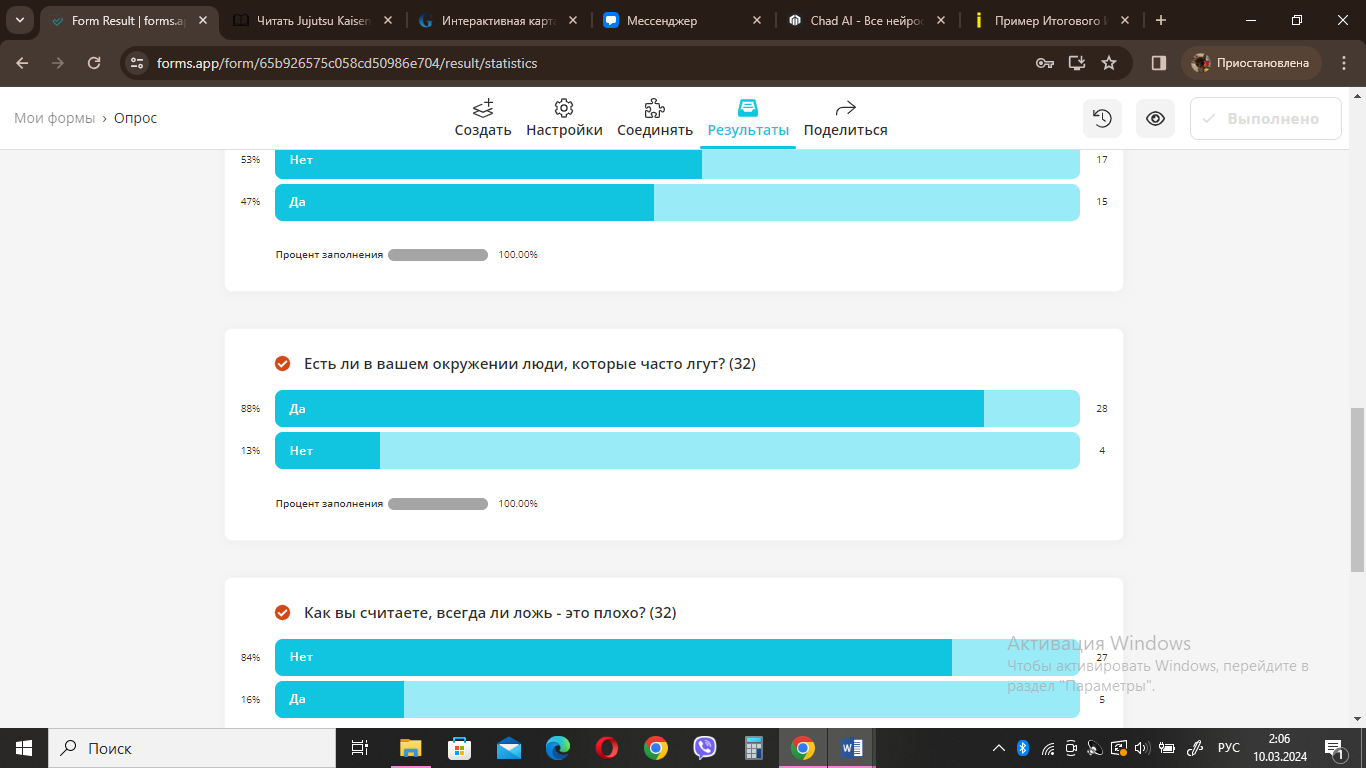
«НЕТ» ответили 4 опрошенных (12%)

Рис. 3. Диаграмма «Есть ли в вашем окружении люди, которые часто лгут?»

Вопрос №4: «Как вы считаете, всегда ли ложь – это плохо?»

«ДА» ответили 27 опрошенных (84%)

«НЕТ» ответили 5 опрошенных (16%)

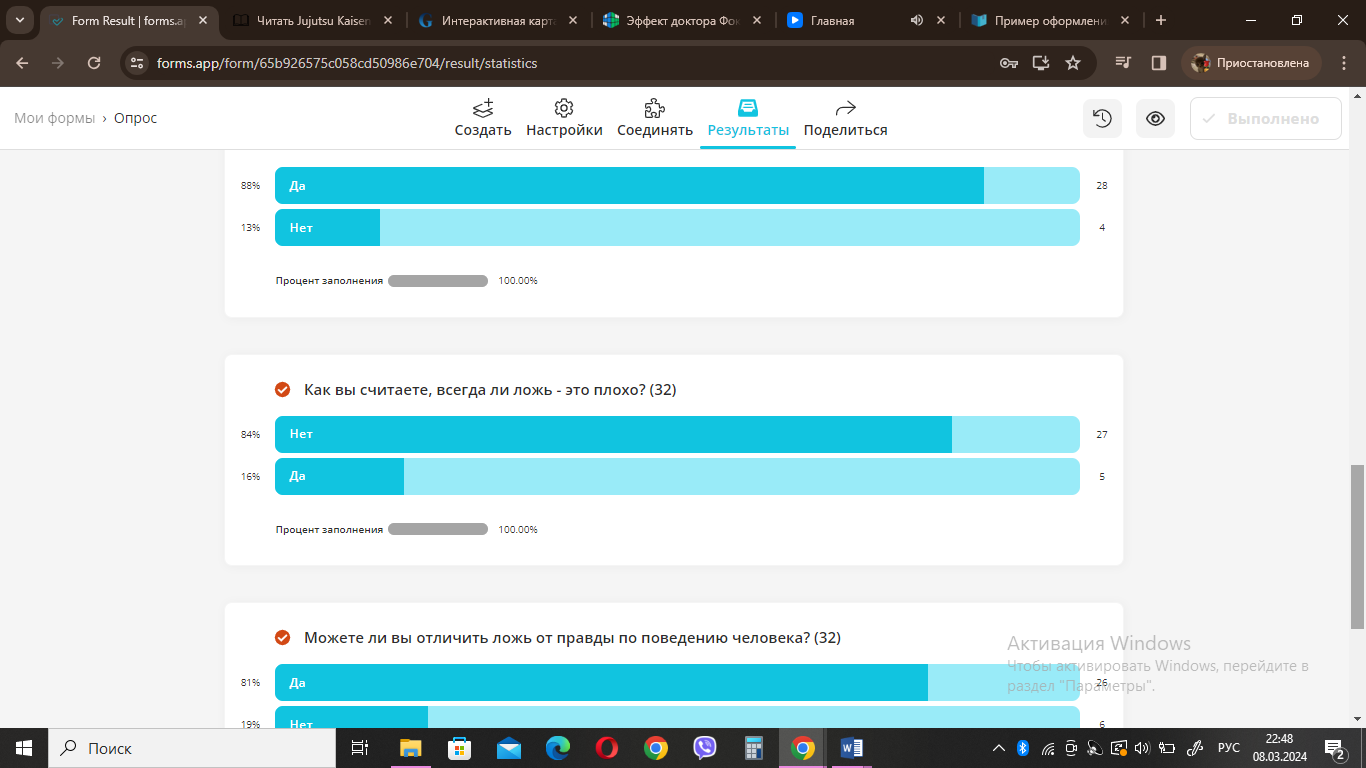


Рис. 4. Диаграмма «Как вы считаете, всегда ли ложь – это плохо?»

Вопрос №5: «Можете ли вы отличить ложь от правды по поведению человека?»

«ДА» ответили 26 опрошенных (81%)

«НЕТ» ответили 6 опрошенных (19%)

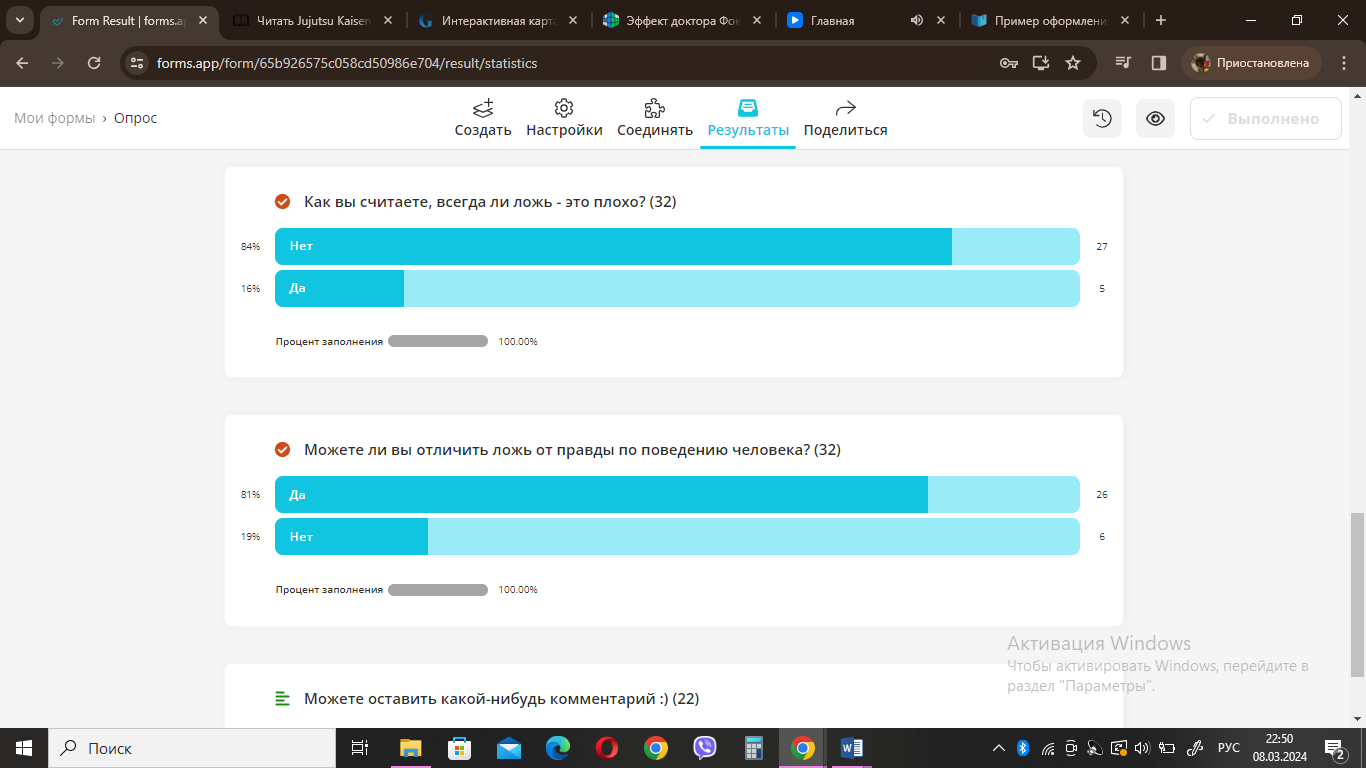


Рис. 5. Диаграмма «Можете ли вы отличить ложь от правды по поведению человека?»

Итогом второй части проекта можно сделать вывод, что вне зависимости от возраста, большинство людей знают базовые знания о лжи и умеют её распознавать. И хотя многие уверены, что они смогут отличить человека, который говорит неправду от правдивого, этот факт спорный. На протяжении всей жизни нужно учиться применять полученные знания на практике.

Итоговым продуктом работы является буклет «Памятка и советы по теме «Ложь и её влияние на человека».

**Вывод**

В ходе проведённой работы задачи выполнены:

* собрана информация по данной теме;
* изучены различные виды обмана;
* рассмотрен «эффект доктора Фокса» как пример обмана и определены, какие факторы влияют на самообман;
* проведён опрос;
* оценены полученные результаты;
* создан буклет «Памятка и советы по теме «Ложь и ее влияние на человека»

**Заключение**

В работе раскрыта основная информация о лжи, её видах и способах выявления. Данная работа предоставляется для того, чтобы она смогла помочь в жизни, но не рекомендуется полагаться на неё полностью. Благодаря информации из моего проекта, возможно я смогу научиться в будущем выбирать правильный круг общения. В ходе работы мы выяснили, как распознать обман, провели опрос и подвели итог.

Свою работу я хочу закончить цитатой известной писательницы детективов – Агаты Кристи: «Ложь открывает тому, кто умеет наблюдать, не меньше, чем правда. А иногда даже больше!» [10].

**Список литературы**

## Ложь [Электронный ресурс]. – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Ложь>

## Психология лжи, её виды, первопричины и определяющие признаки [Электронный ресурс]. – URL: <https://scienceforum.ru/2021/article/2018025126>

## Вранье [Электронный ресурс]. – URL: <https://rehabfamily.com/articles/vrane/>

# 6 причин, по которым люди врут, даже если в этом нет необходимости [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.psychologies.ru/articles/6-prichin-po-kotoryim-lyudi-vrut-daje-esli-v-etom-net-neobhodimosti/>

1. О каких проблемах психики говорит склонность обманывать по мелочам? 6 возможных причин [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.championat.com/lifestyle/article-5034045-pochemu-lyudi-vrut-po-melocham-psiholog-razbiraet-prichiny-lzhi.html>
2. Эффект доктора Фокса [Электронный ресурс]. – URL: <https://4brain.ru/blog/effekt-doktora-foksa/>

# Как понять, что вас обманывают: 8 верных признаков [Электронный ресурс]. – URL: <https://lifehacker.ru/8-signs-you-are-being-lied-to/>

1. Какой бывает ложь и как ее распознать: 15 признаков [Электронный ресурс]. – URL: <https://trends.rbc.ru/trends/social/62cede5c9a7947a574264453>
2. Жесты и мимика, которые выдают лжеца. Как их распознать и не дать себя обмануть [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.sport-express.ru/zozh/reviews/kak-raspoznat-lozh-zhesty-mimika-i-povedenie-lzheca-2022977/>
3. «Тени не гасят солнца»: 15 лучших цитат о правде и лжи [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.forbes.ru/society/467125-teni-ne-gasat-solnca-15-lucsih-citat-o-pravde-i-lzi>

**Приложение**

Приложение 1

Анкета

Уважаемый участник опроса! Предлагаем Вам ответить на следующие вопросы анкеты:

1. Знаете ли вы, что такое ложь?

Да

Нет

1. Часто ли вы лжёте?

Да

Нет

1. Есть ли в вашем окружении люди, которые часто лгут?

Да

Нет

1. Как вы считаете, всегда ли ложь – это плохо?

Да

Нет

1. Можете ли вы отличить ложь от правды по поведению человека?

Да

Нет

Спасибо за участие!

Приложение 2

**Буклет**

