

Министерство образования Республики Беларусь
Учреждение образования
Белорусский государственный университет
информатики и радиоэлектроники

УДК 681.5:629.3

Дюбкин
Максим Григорьевич

Социально-психологические особенности распознавания достоверности
информации

АВТОРЕФЕРАТ

на соискание степени магистра техники и технологии
по специальности 1-59 81 01 Управление безопасностью производственных
процессов

М.Г. Дюбкин

Научный руководитель

Денис Сергеевич Лихачев

доктор технических наук, доцент

Минск 2015

ВВЕДЕНИЕ

С развитием практики социального обучения, социально-психологического тренинга, подготовки личности к различным видам деятельности особенно возрос интерес к вопросам доверительного поведения. Это обусловлено тем, что человек опасается обмана, постоянно контролирует – сознательно или бессознательно – поступающие сообщения с точки зрения их правдивости, правильности, истинности. Недоверие и подозрительность постоянно сопровождают любые коммуникативные процессы, выполняя роль необходимых реципиенту информационных фильтров. Однако именно эти фильтры зачастую срабатывают в ущерб самому индивиду, пропуская в его сознание ложную информацию в качестве истинной или, наоборот, блокируя, или провоцируя подвергать сомнению правдивую информацию. Естественно, что эти особенности восприятия человеком разного рода сообщений существенно затрудняют процессы обучения и становятся причиной конфликтов в межличностных отношениях.

Бурное развитие таких средств массовой коммуникации как телевидение и радио, резкое повышение их роли в социально-политической жизни общества способствуют актуализации исследований, помогающих понять и правильно распознать поведение человека, а также факторов, влияющих на восприятие этого поведения тем или иным образом.

Ложь является неотъемлемой составляющей повседневных социальных взаимодействий. 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. Способности человека к обману сугубо индивидуальны и простираются широким диапазоном от патологической правдивости до столь же патологической лживости. Они зависят от воспитания и жизненного опыта, влияния родителей, школы, ближайшего окружения и случайных знакомых. Однако, существуют и общие тенденции, связанные с возрастом, полом и психологическими установками.

Люди лгали бы меньше, если бы думали, что существуют верные признаки обмана. Но признаков обмана как таковых не существует — нет ни одного жеста, выражения лица или произвольного сокращения мышц, которые единственно и сами по себе означали бы, что человек лжет. Существуют только признаки, по которым можно заключить, что слова плохо продуманы или испытываемые эмоции не соответствуют словам. Эти признаки обеспечивают

утечку информации. Человек, пытающийся выявить ложь, должен знать, каким образом эмоции влияют на речь, голос, тело и лицо, как могут проявляться чувства, которые лжец пытается скрыть, и что именно выдает фальшивость наблюдаемых эмоций. А также необходимо знать, что может выдать неподготовленность линии поведения. Большинство информации, в том числе и об искренности, можно получить в результате анализа невербального поведения человека. К сожалению, изучение невербальной интеракции еще в большей степени осталось за пределами внимания отечественной психологии общения, чем изучение отдельных элементов и подструктур невербального поведения человека, несмотря на то, что с активизацией политической, социальной жизни общества увеличивается спрос на «публичные» жанры общения, соответственно, повышается интерес к различным формам взаимодействия, в том числе и невербальным. Бурное развитие таких средств массовой коммуникации как телевидение и радио, резкое повышение их роли в социально-политической жизни общества способствуют актуализации исследований, помогающих понять и правильно распознать поведение человека, а также факторов, влияющих на восприятие этого поведения тем или иным образом.

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Основной целью данной магистерской диссертации является выявление социально-психологических особенностей распознавания достоверности информации. Объектом данного исследования является искажение информации (ложь), а в качестве предмета исследования – особенности распознавания достоверности информации по вербальному и невербальному поведению юношей и девушек.

В первой главе диссертации рассматриваются основы распознавания достоверности информации, вербальное и невербальное поведение, понятие и виды искажения информации.

Во второй главе проводилось эмпирическое исследование было проведено с целью выявления социально-психологических особенностей распознавания достоверности информации, эксперимента Пола Экманна, для выявления особенностей мотивации искажения информации у студентов был использован опросник «Виды лжи»

Положения, выносимые на защиту:

1. Предоставление недостоверной информации представляет собой 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.

2. Критериями диагностики предоставления недостоверной информации у студентов являются вербальные проявления (голос и интонации) и невербальные реакции (облизывание губ; покраснение кожных покровов; учащение сглатывания слюны; вздохи; движения плечами; движения туловища; увеличение количества жестов-манипуляций; движения кистями и пальцами), которые у юношей и девушек значимо различаются.

3. Юноши и девушки имеют статистически достоверные различия по мотивации предоставления недостоверной информации.

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Ложь представляет собой многоплановый феномен межличностного общения, включающий в себя обширный комплекс человеческих проявлений эмоционального, регулятивного и коммуникативного планов. По мнению Пола Экмана, ложь настолько естественна, что ее без обиняков можно отнести почти ко всем сферам человеческой деятельности. Некоторые могут содрогнуться от такого утверждения, поскольку считают ложь достойной всяческого осуждения. Понятие дезинформации отличается в данном отношении (в отношении интенции, намерения, направленности сознания) от понятия "ложь", кроме того, в нем оттеняется процесс передачи информации, т. е. коммуникативный момент. Дезинформация - передача (объективно) ложного знания как истинного или (объективно) истинного знания как ложного; оно не зависит однозначно от интенции информатора.

В настоящее время существует большое разнообразие определяя понятия «ложь» в трудах зарубежных психологов. К примеру, О. Липманн представляет психологическую природу лжи как борьбу в сознании человека двух противоположных комплексов представлений - правдивого и ложного. О. Липманн перечисляет случаи, которые являются примером лжи с точки зрения морали и нравственности, но не являются таковыми с психологической точки зрения:

- Если в сознании человека существует комплекс верных представлений (если нет заблуждения), но при частом воспроизведении, повторении лжи, правдивые представления стираются, уходят на второй план и постепенно перестают быть тормозом для ложных.

- Конвенциональная (условная) ложь. Её источником является сознательное желание не говорить другому ничего неприятного, самому не оказаться в неловком положении и т.д. Таким образом, происходит механизация определённых фраз, выработка штампов (например, «с искренним уважением»). Т.е. это те случаи, в которых люди ограничены необходимой ложью во имя вежливости.

- Фантазирование, для говорящего в этом случае важно, чтобы его рассказ выглядел правдоподобно, а не чтобы ему верили. При этом он отвлекается от правды так, как если бы ее вовсе не было и оперирует только ложными представлениями, стремясь сделать для других доступными свои субъективные переживания и состояния сознания.

- Если партнёры по общению не осознают себя принадлежащими к одной социальной общности (обман врага, конкурента, ложь продавца покупателю, ребёнка воспитателю и т.п.). В этом случае наказание за ложь при недостатке осознания общности только увеличивает разрыв между партнёрами, т.к. ложь

субъективно оправдывается и в следующий раз уже не воспринимается как лгушим как таковая.

По мнению П. Экманна, ложь - 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.

К. Мелитан считает ложь признаком безнравственности, так как дети и взрослые начинают лгать тогда, когда в их поступках появляется «что-то нехорошее», что необходимо скрывать от других.

В. Штерн определяет ложь как сознательное неверное показание, служащее для того, чтобы посредством обмана других достичь определенных целей. При этом существуют другие виды неверных показаний, которые не являются собственно ложью и в отличие от которых лжи присущи три признака:

- 1) сознание ложности;
- 2) намерение обмануть,
- 3) целесообразность (направленность на получение какой-либо выгоды, или отклонение невыгоды).

Ж. Дюпра считает, что ложь представляет собой психосоциологический словесный, или нет, акт внушения, при помощи которого стараются, более или менее умышленно, посеять в уме другого какое-либо положительное или отрицательное верование, которое сам внушающий считает противным истине. Введение в заблуждение другого человека, внушение ему ложных «верований», согласно Ж. Дюпра, может быть сознательное (продуманное, намеренное) и бессознательное.

К. Леонгард к патологическим лгунам относит демонстративный тип акцентуированной личности. Он считает, что в беседе с такими людьми очень легко «попасться на удочку». Получаемым ответам в большинстве случаев нельзя доверять: демонстрант рисует себя не таким, каким является на самом деле. Свою истерическую сущность такие люди выдают всем своим поведением: все у них преувеличено — выражение чувств, мимика, жесты и тон. Но патологические мошенники могут прятать назойливые манеры демонстративной личности, так как хорошо знают, что с помощью спокойного поведения можно снискать доверия. Они в любое мгновение могут вытеснить из своей психики знания о каком-либо событии, а при необходимости вспомнить о нем. Не исключено, что эти личности могут забыть то, что они длительное время вытесняли из своей психики.

Особое внимание нужно обращать на соответствие излагаемой информации уровню компетентности говорящего: человек, говорящий неправду, скрывает свою осведомленность, он боится пофантазировать, поразмышлять на предложенную тему, отговариваясь тем, что этот вопрос не входит в его компе-

тенцию. Но в то же время лжец, стремясь быть убедительным, старается использовать как можно больше специальных терминов.

В свою очередь, человек, говорящий правду, уникален и неповторим. Это проявляется в отсутствии скованности, его рассказ, как правило, яркий и самобытный. Такой собеседник не пользуется штампами и сам придумывает формы для описания предметов и явлений. Лжец же, боясь проговориться, использует типовые конструкции: сюжеты из фильмов, книг и т. п.

Таким образом, вербальное поведение человека может служить критерием его искренности. При предоставлении недостоверной информации изменяется темп речи, содержание речевого высказывания, голос и интонация, использование в речи оговорок и штампов. В то же время на основе только этих критериев нельзя утверждать, что человек говорит неправду, поскольку даже предоставляя достоверную информацию человек может испытывать волнение, стресс и иные состояния, которые оказывают влияние на его вербальное поведение.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Предоставление недостоверной информации представляет собой 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. Существует две основные формы лжи: умолчание и искажение. Исследования показывают, что извлечение обстоятельств достигается с помощью следующих приемов: умолчание, сокрытие, исключение из сообщения отдельных элементов описываемого события, собственных действий и действий иных действующих лиц; дополнение описания вымышленными деталями или элементами, при помощи которых событию придаются нужные характер и окраска; перестановка и смещение в описании отдельных фрагментов события по их месту, времени, последовательности, взаимосвязи; замена отдельных элементов события иными, вымышленными обстоятельствами и деталями.

Вербальное поведение человека может служить критерием его искренности. При предоставлении недостоверной информации изменяется темп речи, содержание речевого высказывания, голос и интонация, использование в речи оговорок и штампов. В то же время на основе только этих критериев нельзя утверждать, что человек говорит неправду, поскольку даже предоставляя достоверную информацию человек может испытывать волнение, стресс и иные состояния, которые оказывают влияние на его вербальное поведение.

Среди признаков невербального поведения человека, предоставляющего недостоверную информацию, можно выделить следующие: защита рта рукой (ладонь закрывает рот, большой палец прижат к щеке); прикосновение к носу (легкое, почти неуловимое прикосновение к ямочке под носом или потирание кончика носа и т.п.) – это более утонченная форма жеста, чем прикрытие рта; потирание века; почесывание, потирание уха, перегиб ушной раковины – человек пытается не слышать, что говорит ложь; оттягивание воротника рубашки – говорящий осознает, что вы ему не верите; частое приглаживание волос; почесывание шеи под ухом указательным пальцем – сомнения или неуверенность. При этом не существует ни одного параметра невербального поведения, который бы с полной достоверностью указывал на то, что человек лжет. В то же время при комплексном анализе невербального поведения можно с большой долей вероятности сделать выводы об искренности либо неискренности человека.

Проведенное исследование показало, что статически достоверными критериями предоставления недостоверной информации у студентов являются вербальные проявления (голос и интонации) и невербальные реакции (облизывание губ; покраснение кожных покровов; учащение сглатывания слюны; вздохи; движения плечами; движения туловища; увеличение количества жестов-манипуляций; движения кистями и пальцами). В ситуации говорения правды у юношей и девушек отсутствуют значимые различия как по вербальному, так и по невербальному поведению. В то же время при предоставлении недостоверной информации девушки значимо чаще краснеют, улыбаются и меняют положение туловища. В свою очередь, юноши в ситуации лжи значимо чаще меняют позу.

Проведенное исследование мотивации предоставления недостоверной информации показало, что чаще всего у студентов встречается этикетная ложь. При этом девушки по сравнению с юношами значимо чаще используют ложь во благо и ложь-оправдание.