

*Базурина Юлия Александровна,
студентка
Нижегородский государственный педагогический университет имени
Козьмы Минина
Россия, г. Нижний Новгород
e-mail: bazurinaj@mail.ru*

*Глотова Диана Алексеевна,
студентка
Нижегородский государственный педагогический университет имени
Козьмы Минина
Россия, г. Нижний Новгород*

*Научный руководитель: Балашова Е.С.,
кандидат филологических наук, доцент
Россия, г. Нижний Новгород*

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ЛЖИ, ЕЁ ДИАГНОСТИКА И РАЗОБЛАЧЕНИЕ В СФЕРЕ ФИНАНСОВ И СТРАХОВАНИЯ

***Аннотация:** В статье рассматривается происхождение лжи и ее анализ: какие существуют виды, типы, а также методы ее распознавания. Борьба с ложью – это одна из задач человечества. Никто не хочет быть обманутым, однако неправда окружает нас повсюду, начиная с малейшего приукрашивания, заканчивая огромными махинациями, после которых страдают тысячи людей.*

***Ключевые слова:** ложь, обман, виды, разоблачение, жульничество, «нечестность».*

*Bazurina Yu.A.,
student
Nizhny Novgorod State Pedagogical University named after Kozma Minin
Russia, Nizhny Novgorod
e-mail: bazurinaj@mail.ru*

*Glotova D.A.,
student
Nizhny Novgorod State Pedagogical University named after Kozma Minin
Russia, Nizhny Novgorod*

*Scientific adviser: Balashova E.S.,
Candidate of Philological Sciences, Associate Professor
Russia, Nizhny Novgorod*

PSYCHOLOGICAL NATURE OF LIES, ITS DIAGNOSTICS AND DISCLOSURE IN THE FIELD OF FINANCE AND INSURANCE

Abstract: *The article discusses the origin of lies and its analysis: what types, types, and also methods of its recognition exist. The fight against lies is one of the tasks of mankind. Nobody wants to be deceived, but untruth surrounds us everywhere, starting with the slightest embellishment, ending with huge frauds, after which thousands of people suffer.*

Key words: lies, deceit, types, exposure, cheating, "dishonesty".

Ложь – это убеждение, которое распространяется человеком сознательно, при этом зная, что оно не отображает действительность и искажает суть.

Люди начинают лгать еще в раннем возрасте, ведь уже в 3 года ребенок понимает, что мысли в его голове доступны только ему и никто не сможет их предугадать. Тогда он пробует сказать неправду просто из любопытства — по принципу «а что будет?». Обман, или искажение истины в сообщениях, посылаемым одним индивидом другому или другим, – настолько же неотъемлемая часть нашей жизни, как и сама коммуникация. Люди обманывают друг друга как устно, так и письменно, сознательно и подсознательно, в бизнесе и в личной жизни, во благо и во зло.

Выделяют две основные формы лжи: пассивную и активную.

При пассивной лжи человек скрывает какую-либо информацию, не говоря при этом ничего, что не соответствовало бы действительности.

При активной же лжи он не только утаивает истинную информацию, но и подает ложную как правдивую. Таким образом, активная выступает как более сложная, более **эгоистичная** форма лжи.

По данным исследования социальных психологов, теперь современный житель США обманывает своего ближнего человека в среднем от 0,59 до 2,34 раз в день, причем студенты обманывают гораздо больше и делают это значительно чаще чем взрослые люди. Исходя из существующих оценок, можно сделать вывод, что в обычном 10-минутном разговоре 60% людей обманывают друг друга хотя бы один раз. Не каждый обман может закончиться плохими последствиями, исходя из этого, в некоторых сферах нашей повседневной жизни

избегать обман просто не выгодно экономически. К примеру, простой ответ на вопрос «Как дела» – «Замечательно» может быть неправдой, это связано с тем, что просто ваш собеседник не хочет рассказывать о своих проблемах или считает, что это будет вам в тягость, или показывать свои слабости или «потерять лицо». Остановимся на интересующих нас экономических предпосылках для обмана и аналогичных ему понятий «ложь», «жульничество», «нечестность» и подобных им, когда лживое сообщение чревато определенными материальными последствиями для лица, сообщającego ложную информацию, или для того, кому он ее сообщает.

Окунемся в сферу финансов и страхования, ложь здесь довольно частое явление.

Во-первых, обман можно разоблачить при личном контакте. Следует обращать внимание на мимику, голос, а также жесты и позы.

Во-вторых, многие финансовые организации заранее проводят анализ поведения пользователя, к примеру, перед тем как он отправит заявку на кредит. Так как анкета заемщика включает несколько полей с информацией о человеке. Система отсчитывает и фиксирует, сколько времени ушло на заполнение одного пункта и сколько — на паузу перед этим. Для человека в среднем на вопрос о своем имени, фамилии, дате рождения и регистрации требуется от 7-10 секунд, ведь человек помнит о себе эти данные наизусть и скрывать их, не требуется.

Однако мошенники часто делают длительные паузы перед тем, как заполнить поля об отчествах и адресе регистрации. Они тратят на эти поля значительно больше времени. Еще некоторые системы позволяют анализировать вкладки пользователя на сайте, на которые он заходит, и, если ему неинтересны правила погашения займа и условия предоставления кредита, он, скорее всего, не планирует ничего возвращать.

Пользователи нередко исправляют цифры в поле заработная плата: пишут, стирают, пишут заново, не подозревая, что система отслеживает начальные ответы. Тут главное не то, что заемщик нажимает кнопку delete — нулем можно и ошибиться — а то, сколько он перед этим думает и на какую цифру в итоге

отклоняется. То же самое происходит с графой образование: на каком бы варианте человек в итоге не остановился, программа запомнит все.

Так же, компании внедрили систему, основанную на клавиатурном почерке. Например, робот двигает курсор исключительно по прямым линиям, у человека же такая линия всегда кривая. К тому же, эта кривая у каждого своя.

Как только человек начинает регистрироваться в личном кабинете, программа анализирует его поведение и делает отпечаток, который будет использоваться при последующей аутентификации на сайте. Подделать этот отпечаток невозможно. Даже если пользователь сменил клавиатуру или у него снизилась моторика (например, когда он устал или болеет) — это не изменит ничего не изменит.

Программа работает непрерывно — она может анализировать поведение в режиме реального времени и ограничивать доступ в личный кабинет, когда компьютером решил воспользоваться мошенник.

Подводя итоги, можно сказать, что система идет в ногу со временем, и разоблачить мошенников становится все проще. Отпечатки пальцев можно украсть, а вот поведение человека подделать нельзя. Каждый человек уникален, а в связи с этим никакой лжец или робот не сможет предугадать его дальнейший ход мыслей.

Список литературы:

1. Экман П. Психология лжи. СПб.: Питер, 2019. 480 с.
2. Экман П., Фризен У. Узнай лжеца по выражению лица. СПб.: Питер, 2019. 320 с.
3. Лопаткин Г. Психология лжи. [Электронный ресурс] // URL: <https://psychosearch.ru/practice/prakticheskaya-psikhologiya/333-psikhologiya-lzhi> (дата обращения: 17.12.2019 г.).
4. Lansley H. Detection of deception in financial industry. [Электронный ресурс] // URL: <https://www.eiagroup.com/detection-deception-financial-industry/> (дата обращения: 17.12.2019 г.).