

Министерство образования и науки Российской Федерации

Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса (ВГУЭС)

**ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ВУЗОВ –
НА РАЗВИТИЕ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО РЕГИОНА
РОССИИ И СТРАН АТР**

**Материалы XIX Международной научно-практической
конференции студентов, аспирантов и молодых ученых**

26–28 апреля 2017 г.

В 5 томах

Том 4

Под общей редакцией д-ра экон. наук О.Ю. Ворожбит

Владивосток
Издательство ВГУЭС
2017

УДК 74.584(255)Я431
ББК 378.4
И73

**Интеллектуальный потенциал вузов – на развитие
И73 Дальневосточного региона России и стран АТР: материалы XIX Междунар. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых (26–28 апреля 2017 г.): в 5 т. Т. 4 / под общ. ред. д-ра экон. наук О.Ю. Ворожбит; Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2017. – 352 с.**

ISBN 978-5-9736-0465-3

ISBN 978-5-9736-0469-1

Включены материалы XIX Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых исследователей «Интеллектуальный потенциал вузов – на развитие Дальневосточного региона России и стран АТР», состоявшейся во Владивостокском государственном университете экономики и сервиса (г. Владивосток, 2017 г.).

Том 4 представляет широкий спектр исследований молодых ученых и студентов вузов Дальнего Востока и других регионов России, ближнего и дальнего зарубежья, подготовленных в рамках работы секций конференции по следующим темам:

- Asia-pacific region as a platform for development of cross-cultural and economic relations in the XXI century (Азиатско-Тихоокеанский регион как площадка для развития межкультурных и экономических связей в XXI веке)
- Русский язык и русская культура в контексте современности
- Информационные технологии: теория и практика
- Электронные технологии и системы связи
- Развитие корпоративных информационных систем
- Организация транспортных процессов
- Актуальные вопросы безопасности и сервиса автомобильного транспорта
- Психология в России: традиции и перспективы
- Философия и современность
- Физическая культура и спорт как жизненная потребность

УДК 74.584(255)Я431
ББК 378.4

ISBN 978-5-9736-0465-3

ISBN 978-5-9736-0469-1

© ФГБОУ ВО «Владивостокский
государственный университет
экономики и сервиса», оформление,
2017

Секция 7. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БЕЗОПАСНОСТИ И СЕРВИСА АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА.....	208
<i>Белоченко М.Б., Чубенко Е.Ф.</i> Исследование производственной базы ООО «АСИМА» с целью реконструкции участка кузовного ремонта.....	208
<i>Бителев А.Р., Чубенко Е.Ф.</i> Анализ деятельности предприятия ООО «Автоспортсервис» для выявления возможности разработки участка шиномонтажа	211
<i>Гаврилов В.В.</i> Анализ производственных характеристик ООО «Автоспортсервис» с целью разработки поста по установке сигнализаций.....	214
<i>Гусев А.Р.</i> Исследовательские тормозные стенды для испытаний ДВС.....	217
<i>Демаков К.К., Соломахин Ю.В.</i> Подбор топлива для использования в двигателях внутреннего сгорания с переменной степенью сжатия	220
<i>Демидов И.В., Чубенко Д.Н.</i> Особенности перевода двигателей внутреннего сгорания автомобилей с бензина на сжиженный нефтяной газ	224
<i>Карев В.В.</i> Анализ потери работоспособности узлов втомобилей на основе статистики продаж запасных частей к ним.....	227
<i>Косырев А.В., Шмелев М.В., Г.И. Попова.</i> Применение альтернативных источников энергии в современном автомобилестроении	232
<i>Митрофанов Д.В., Чубенко Е.Ф.</i> Использование современных материалов при производстве тормозных колодок и дисков для автомобилей.....	236
<i>Митрофанов Д.В., Чубенко Е.Ф.</i> Искусственный интеллект в автосервисе	240
<i>Мустафаев И.С., Чубенко Е.Ф.</i> Влияние внешнего дизайна автомобиля на аэродинамические характеристики.....	243
<i>Устинов Е.С.</i> Гидравлические системы в автомобилях	246
<i>Хижняк О.В.</i> Пути решения проблемы развития контрейлерного обслуживания	249
<i>Шлемен Д.С.</i> Некоторые вопросы модернизации участка по техническому обслуживанию легковых автомобилей для ООО «Белый парус	252
Секция 8. ПСИХОЛОГИЯ В РОССИИ: ТРАДИЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....	256
<i>Абросимова Е.Е.</i> Основные функции видеоблогов как социально-культурного феномена современности.....	256
<i>Атаманчук В.В., Лыков В.Д., Чернявская В.С.</i> Особенности правосознания современной молодежи (на примере старшеклассников и первокурсников вуза)	259
<i>Верига Е.С., Сидорова Т.А.</i> Особенности ценностно-мотивационной сферы китайских студентов.....	262
<i>Волкова П.В., Денилова И.В.</i> Взаимосвязь мотивации учебной деятельности с успеваемостью и психологическим климатом группы (на примере студентов направления подготовки Психология ВГУЭС).....	265
<i>Кругляков В.В.</i> Взаимосвязь межличностных отношений и социально-психологического климата, на примере учащихся 9 класса МБОУСОШ № 76, г. Владивостока	273
<i>Максимец А.К.</i> Динамика мотивации учебной деятельности студентов направления подготовки «Юриспруденция» (на примере ВГУЭС г. Владивостока)	277
<i>Мун С.</i> Особенности коммуникативной сферы выпускников детского дома (на примере девушек)	282
<i>Никитина М.А.</i> Исследование психологической безопасности подростков в социальных сетях.....	285
<i>Погребная У.Э.</i> Исследование умения распознавать ложь на примере способности определять маркеры лжи студентами ВГУЭС	288
<i>Рихтер Е.Ю.</i> Психологическое заражение – актуальная проблема современного мира	292
<i>Рожкова Ю.А., Токмакова А.А., Чернявская В.С.</i> Представления студентов разнонаправленных специальностей о профессионально значимых способностях своего направления	295
<i>Самойленко Е.А.</i> Влияние цвета на восприятие рекламы.....	300
Секция 9. ФИЛОСОФИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ	303
<i>Басинская А.А.</i> Философия образования Запада и Востока	303
<i>Олешко Л.В.</i> Для чего нужна философия?.....	306
<i>Счастливецва М.А.</i> Содержание понятия «приключение» (на материале работы Г. Зиммеля «Приключение»)	314
<i>Терновенко П.В.</i> Религиозно-философские представления о сансаре в буддийских изображениях	316

ИССЛЕДОВАНИЕ УМЕНИЯ РАСПОЗНАВАТЬ ЛОЖЬ НА ПРИМЕРЕ СПОСОБНОСТИ ОПРЕДЕЛЯТЬ МАРКЕРЫ ЛЖИ СТУДЕНТАМИ ВГУЭС

У.Э. Погребная
бакалавр, 1 курс

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Россия, Владивосток*

В данной статье рассматривается актуальная проблема распознавания лжи посредством вербальных и невербальных маркеров. Статья посвящена комплексному исследованию умения определять маркеры лжи студентами ВГУЭС. На основании исследования определяется уровень способности распознавать ложь в зависимости от направления обучения.

Ключевые слова и словосочетания: межличностное общение, ложь, невербальные маркеры лжи, вербальные маркеры лжи, распознавание лжи.

RESEARCH THE ABILITY TO DETECT LIES, FOR EXAMPLE, THE ABILITY TO IDENTIFY MARKERS OF DECEPTION STUDENTS OF VVSU

U.E. Pogrebnaya
bachelor, 1 year

*Vladivostok State University of Economics and Service
Russia, Vladivostok*

This article deals with the actual problem of lie detection through verbal and non-verbal markers. The article is devoted to the complex research of the abilities of students of VVSU. On the basis of the research conducted we determined the range of students' abilities to find and recognize lie detection signs depending on the faculty.

Keywords and phrases: interpersonal communication, lies, non-verbal markers of deception, verbal markers of deception, liespotting.

Проблема лжи всегда была актуальна, так как от качества и достоверности информации во многом зависит жизнь человека. От нее зависят не только поступки и отношения с окружающими нас людьми, но и принятые решения, а также выбор стратегии поведения в профессиональной и личной сферах деятельности. Так, например, для выдачи кредита кредиторам необходимо уметь распознавать ложь клиента, для того чтобы оценить, сможет ли он своевременно исполнить свои обязанности по займу или кредиту, если же рассматривать такую отрасль как юриспруденция, то здесь адвокату необходимо определить, честен ли клиент по отношению к нему, чтобы достойно отстаивать его права.

Умение распознавать ложь всегда ценилось очень высоко, именно поэтому люди разработали различные методики и сложные технические устройства, например, полиграф по выявлению лжи [5]. Однако не всегда есть возможность воспользоваться полиграфом, что чаще обусловлено его отсутствием или недостатком средств, так как использование полиграфа – дорогостоящая услуга. В таких случаях человеку остается полагаться только на себя, на собственную интуицию и умение выявлять ложь, для этого люди установили маркеры, по которым можно определить достоверность сказанного человеком.

В различных источниках есть разные определения феномена лжи. Существуют определения лжи с различных точек зрения. С юридической точки зрения, с точки зрения морали и нравственности, а мы рассматриваем феномен лжи с психологической. Ложь – намеренное искажение истины, неправда, обман, осуществляемые в процессе общения [3].

В психологическом словаре ложь определяется как феномен общения, состоящий в намеренном искажении действительного положения вещей; чаще всего выражается в содержании речевых сообщений, немедленная проверка коих затруднительна или невозможна [2].

Ложь порицается обществом, она считается пороком и почти никогда не имеет оправданий [1]. Попытки скрыть ложь проявляются через маркеры лжи. Умение их распознавать говорит о способности не поддаваться на манипуляции. Рассмотрим маркеры лжи подробнее. В зависимости от вида общения (вербальное, невербальное) существуют соответствующие маркеры лжи.

Вербальное общение — общение посредством знакового (языкового) материала, то есть оно напрямую связано с речью. Выделяют такие наиболее информативные маркеры [4]:

1. Неревалентная информация – это информация, которая не имеет отношение к тебе, в общении.

2. Речевые ошибки и оговорки. К ним можно отнести междометия, например «гм», «ну» и «э-э»; повторы, «я.., я имею в виду, что я...». Но не каждая ошибка в речи свидетельствует об обмане. Оговорки, ошибочные именованья и ошибки, совершаемые при чтении и письме, не могут быть случайностью и свидетельствуют о внутренних психологических конфликтах.

Речевая ошибка оказывается своеобразным орудием, выражающим то, чего не хотелось сказать, которым лжец выдает самого себя.

3. Тирады – это пространное высказывание, произнесенное в приподнятом тоне. Здесь ошибкой являются не одно-два слова, а целая фраза. Информация не проскальзывает, а избыточно распространяется. Эмоциональный всплеск высок и поэтому человек не сразу осознает результат своих высказываний.

4. Голос, тон, паузы, заминки. Самые распространённые признаки обмана – это паузы в речи. Они могут быть как слишком продолжительными, так и слишком частыми. Заминки перед словами зачастую наводят на подозрения. Короткие паузы в процессе самой речи тоже подозрительны, особенно если они встречаются довольно часто. Тон голоса также может выдавать обман, так как эмоциональные изменения голоса скрыть очень трудно. У глухого человека часто повышается тон голоса, темп его речи искажается, ускоряется или намеренно замедляется.

Невербальное – общение посредством образов и неязыковых конструктов, то есть его основу составляет мимика, позы и жестикуляция [4].

Выделим такие типы невербальных маркеров [6].

1) Иллюстрирующие визуальные маркеры или жесты руками, иллюстрирующие речь.

2) Манипулирующие визуальные маркеры. Движения, осуществляющие какие-либо манипуляции с телом. Например, принятие собеседником так называемой «закрытой» позы или перекрещивание ног является признаком негативного или оборонного отношения человека. С осторожностью нужно подходить к интерпретации этого жеста у женщин, поскольку в детстве их учили так сидеть потому, что «так сидят леди». Как только люди начинают чувствовать себя уютно и сближаются с другими, они подчиняются неписанному закону, в соответствии с которым защитная поза меняется на «открытую».

3) Регулирующие визуальные маркеры. Пространственные – они указывают на определенную точку в пространстве, например, несоответствие направления взгляда. Ключи глазного доступа – взгляд в пол или в сторону, которые означают пренебрежение или страх собеседника и его желание уйти. Люди, которые лгут, чаще моргают, а их зрачки более расширены, чем у людей, говорящих правду. Они часто избегают контакта глаз или, наоборот, смотрят пристально, пытаются притвориться честными.

4) Шкалирующие визуальные маркеры или наличие межканальных несоответствий. Движения рук, в символической форме обозначающие меру чего-либо. Это могут быть большой и указательный пальцы правой или левой руки, удерживаемые в сантиметре друг от друга, либо две руки, находящиеся в полуметре одна от другой, с обращенными друг к другу ладонями. Несоответствие между обозначенной визуальной шкалой и значением слов может свидетельствовать о его лживости.

5) Визуальные маркеры, не соответствующие речевому посланию. Это противоречивые жесты, сбивающие с толку.

6) Маркирующие визуальные маркеры. Равенство визуальных маркеров с вербальными аспектами коммуникации, которые подтверждают ее правдивость информации.

7) Символические визуальные маркеры. Это жесты, которые зафиксированы в обществе. Соответствие данного визуального маркера с вербальной частью общения говорит о правдивости сообщения.

9) Мимические визуальные маркеры или изменения напряжения мышц лица. Любая наша эмоция отражается в специфическом напряжении мышц лица, которое в той или иной степени видно людям, с которыми мы общаемся. Например, выражая недовольство, обычно человек сжимает губы и вытягивает их вперед. Асимметрия лица может стать признаком обмана. Если одна сторона лица искривляется сильнее, чем другая, это является достоверным показателем фальшивой эмоции.

Нами было проведено исследование на способность выявлять маркеры лжи, которое мы провели среди студентов ВГУЭС. Наше исследование заключалось в разработке опросного листа, отвечая на который респонденты оценивали свою способность распознавать те или иные маркеры. В опросе участвовали четыре группы по десять человек из каждой. Отвечая на вопросы необходимо было определить наличие того или иного маркера, при этом часть вопросов представляли ситуации, в которых маркеры отсутствовали.

Проанализировав ответы первой группы БПС-14-01 (психология, 3 курс), было выявлено, что распознавание вербальных маркеров лжи составило 100%, то есть 10 из 10 студентов данной группы могут определить достоверность информации по вербальным признакам. В опроснике встречались «не маркеры», то есть некоторые внешние проявления в поведении людей, которые не отражают, лжет человек или нет, они были правильно распознаны 50% студентов третьего курса психологии. Невербальные маркеры лжи смогли опознать 61% психологов третьего курса, но если такой маркер как «машинальное потирание висков, подбородка, стремление прикрыть лицо руками» был опознан абсолютной достоверностью 9 студентами из 10, то другие маркеры, например, «взгляд человека влево вверх» или «собирающие несуществующих ворсинок с одежды» смогли опознать не более 30%. Следовательно, такие невер-

бальные маркеры принесли наибольшее затруднение, что и привело к среднему показателю распознавания, который равен 59%. В первом вопросе-оценке 6 из 10 студентов считают себя проникательными людьми, что соответствует действительности. Однако трое считают себя не способными распознавать ложь, а один затруднился ответить на данный вопрос-оценку, это говорит о том, что психологам свойственно проявление некоторых сомнений. Хотя по факту они достаточно уверенно распознали маркеры лжи. То есть, несмотря на то, что они могут выявлять ложь, они не всегда уверены в своей способности сделать это.

Анализ результатов второй группы БАПС-16-01 (психология 1 курс) дал нам следующие показатели. Из опрошенных студентов данной группы 90% смогли распознать вербальные маркеры лжи. Невербальные маркеры лжи были распознаны 50% психологов 1 курса. Некоторые затруднения в ответах вызвали маркеры нарушения контакта глаз, а именно «сужение или расширение зрачков» на который ни один человек из опрошенных студентов данной группы не дал правильный ответ, а также такие маркеры как «взгляд человека в пол или влево вверх» и «собирающие несуществующих ворсинок с одежды» были распознаны только 30% учащихся. Оценивая свою способность выявлять маркеры лжи, семь из десяти человек посчитали себя проникательными, двое затруднились ответить на данный вопрос и один посчитал себя неспособным выявлять ложь. Соотнеся данные ответы со средним показателем распознавания маркеров этой группы, который равен 54%, можно сделать вывод, что психологи 1 курса хоть и способны распознавать ложь с помощью маркеров несколько переоценивают свои возможности.

Из опроса третьей группы БЮП-13-01 (юристы 4 курс) можно сделать вывод, что вербальные маркеры лжи были опознаны 97% будущих юристов. Выявить ложь с помощью невербальных маркеров смогли 45%. При этом маркер контакта глаз «взгляд вправо вверх» был распознан всеми испытуемыми группы, а такие маркеры как «взгляд человека в пол или влево вверх» распознаны только 40%. Средний показатель распознавания маркеров лжи у юристов составил 50%, на формирование которого повлияли плохо узнаваемые студентами маркеры. Маркер «собирающие несуществующих ворсинок с одежды» был опознан 10%, а «прикосновение к носу или его легкое потирание» распознали 30% студентов 4 курса, обучающихся по направлению «юриспруденция». В первом вопросе-оценке 4 из 10 студентов считают себя проникательными людьми, однако пятеро затруднились ответить на данный и один студент посчитал себя непроницательным. Сравнения результат оценки со средним показателем распознавания маркеров по группе, можно сказать, что юристы способны в половине случаев распознавать ложь, но они сомневаются в том, являются ли выявленные ими маркеры таковыми.

Обработав результаты опроса четвертой группы БТД-16-02 (торговое дело 1 курс) было выявлено, что вербальные маркеры были опознаны 97%. Невербальные же маркеры смогли опознать 5 из 10 студентов данной группы. При этом, как и в группе юристов, маркер контакта глаз «взгляд вправо вверх» был распознан всеми испытуемыми группы. Маркер «собирающие несуществующих ворсинок с одежды» и «прикосновение к носу или его легкое потирание» были распознаны 10% студентов. Затруднение вызвал маркер, содержащий в себе межканальные несоответствия. Из всех опрошенных студентов этой группы его распознали 30%. Маркер нарушения контакта глаз, а именно «сужение или расширение зрачков», распознали всего 20%, а также «взгляд человека влево вверх» был распознан только 30% учащихся, в то время как маркер «взгляд человека вправо вверх» распознали 90%. Отвечая на вопросы с отсутствующими маркерами, 40% студентов группы ошиблись и посчитали, что в данных ситуациях присутствуют маркеры лжи. Данные невербальные маркеры принесли наибольшее затруднение, что и привело к среднему показателю распознавания, равному 53%. Оценивая свои способности в первом вопросе, испытуемые группы БТД-16-02 посчитали, что 5 из них являются проникательными, трое затруднились ответить на этот вопрос и двое посчитали себя непроницательными людьми. Сравняя собственную оценку студентов и средний показатель распознавания группы можно сказать, что обучающиеся данной группы объективно оценили свои способности.

Сравнив результаты исследования групп психологов первого и третьего курсов, а именно группы БПС-14-01 и БАПС-16-01, можно проследить динамику способности распознавать маркеры лжи. Средний показатель распознавания маркеров лжи у первокурсников равен 54%, а у третьего курса этот показатель составил 59%. Рост данного показателя связан с тем, что в процессе обучения студенты получают достаточное количество новых знаний и участвуют в различных ситуациях, которые позволяют им совершенствовать свою способность к распознаванию лжи. Основное влияние на рост показателя по группе оказали невербальные маркеры, а именно то, что психологи третьего курса на 34% успешнее смогли определить их. Например, такой маркер как «сужение или расширение зрачков» в группе БАПС-16-01 не смог распознать ни один человек, а в группе БПС-14-01 шесть из десяти абсолютно распознали его. Маркер контакта глаз «долгий неподвижный взгляд в глаза собеседнику» распознали 70% студентов старшего курса и 50% первокурсников.

Если сравнить результаты опросов психологов 3 курса и юристов 4 курса, можно увидеть, что вербальные маркеры лжи распознаны психологами на 100%, а юристами на 97%, затруднение у них вызвал такой вербальный маркер, как «присутствие ошибок и повторов в речи» его опознали 90% студентов данной группы. У студентов психологов распознавание невербальных маркеров составило 84%, а у юристов 45%. У испытуемых, а именно у юристов наибольшие затруднения возникли с такими маркерами, как «прикосновение к носу, его легкое потирание» и «собирающие несуществующих ворсинок с одежды». Из выше сказанного, можно сделать вывод, что способность распознавать невербальные мар-

керы лжи более развита у психологов, это напрямую связано с их направлением подготовки, так как в процессе обучения они овладевают большим объемом информации, касающейся межличностного общения, в том числе распознавания лжи.

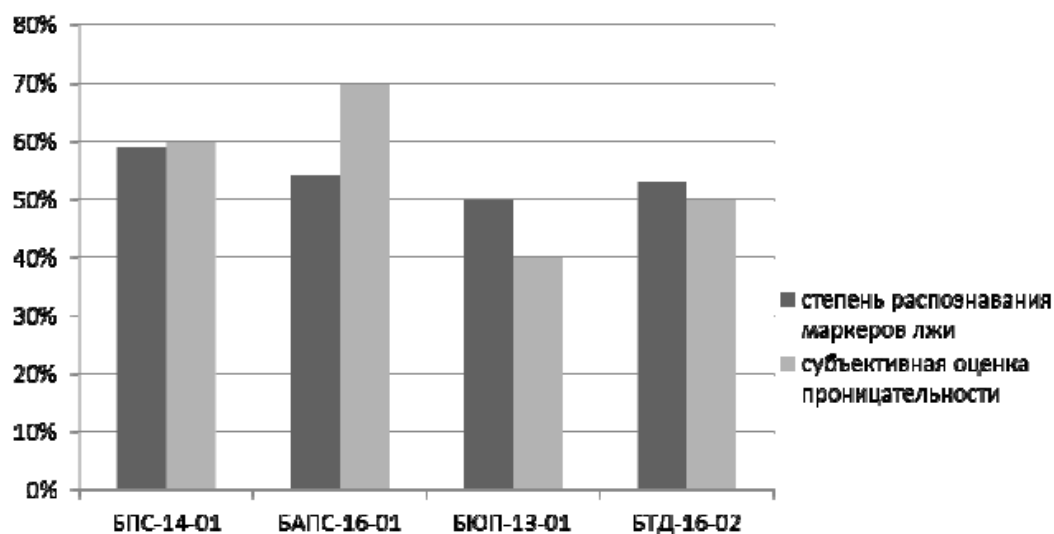


Рис. 1. Соотношение степени распознавания маркеров лжи и субъективной оценки проницательности

Проанализировав наше исследование, мы видим, что в целом способность распознавать маркеры лжи достаточно высокая, при этом по вербальным маркерам у всех групп распознавание составило от 90% до 100%, а вот по невербальным от 45% до 84%. Вербальные маркеры, такие как «изменение тона речи и присутствие заминок» более узнаваемы студентами ВГУЭС. Наибольшие затруднения среди всех опрошенных вызвали различные невербальные маркеры. Например, такие маркеры ключей глазного доступа, как «взгляд собеседника влево вверх», «сужение или расширение зрачков» опознали 32,5% всех опрошенных. Маркеры межканальных несоответствий «движения рук, в символической форме обозначающие меру несоответствующую сказанному» опознали 35%. Для того чтобы улучшить распознавание невербальных маркеров следует запустить процесс формирования соответствующих компетенций для студентов. Необходимо чтобы в процессе обучения происходило формирование способностей распознавания маркеров. Так, например, студентам группы БТД-16-01 и БЮП-13-01 необходимо давать дополнительные знания, так как у них наблюдается некоторая их недостаточность, а для психологов групп БАПС-16-01 и БПС-14-01 необходимо создавать такие ситуации, в которых они могли бы применять свои знания, тем самым практиковать и улучшать свою способность распознавать ложь. В ходе применения данных рекомендаций у студентов повысится уровень уверенности в своих способностях, что очень значимо для их будущей профессии.

1. Зарецкая, Е.Н. Риторика: Теория и практика речевой коммуникации / Е.Н. Зарецкая. – 4-е изд. – М.: Дело, 2002. – 480 с.

2. Мещеряков, Б.Г. Большой психологический словарь / Б.Г. Мещеряков, В.П. Зинченко. – 4 изд. – М.: АСТ, 2009. – 816 с.

3. Ожегов, С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – 4-е изд., доп. – М.: ИНФОРТЕХ, 2009. – 944 с.

4. Скляр, О.Ю. Проблема выявления вербальных и невербальных маркеров лжи в межличностном общении / О.Ю. Скляр [Электронный ресурс] // Молодой ученый. – 2016. – №1. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/105/24785/>.

5. Фрай, О. Детекция лжи и обмана / О. Фрай; пер. с англ. – М.: Прайм-Еврознак. 2005. – 320 с.

6. Хомуленко, Б. Верификация лжи через интерпретацию невербальных визуальных маркеров в контексте коммуникации / Б. Хомуленко [Электронный ресурс] // Украинская федерация НЛП. – Режим доступа: <http://ufnlp.uaprom.net/a73600-verifikatsiya-lzhi-cherez.html>