

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**
**федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Алтайский государственный университет»**
институт психологии
кафедра социальной психологии

**Представления о лжи в контексте социальной желательности в
подростковом и юношеском возрасте**
(выпускная квалификационная работа)
специальность 44.05.01 Педагогика и психология девиантного поведения

Выполнил(а):
студент(ка) 5 курса, группы 1854
Холодков Иван Сергеевич

(подпись)

Научный руководитель:
д-р биол. наук, доц.
Кайгородова Надежда Захаровна

(подпись)

Допустить к защите

зав. кафедрой
социальной психологии
д-р психол. наук, проф.
Ирина Александровна Ральникова

(подпись)

« ____ » _____ 2020 г.

Выпускная квалификационная работа
защита

« ____ » _____ 2020 г.

Оценка _____

Председатель ГЭК
канд. психол. наук
Наталья Борисовна Костенко

(подпись)

Барнаул 2020

Оглавление

Введение.....	3
Глава I. Теоретико-методологические основания исследования проблемы лжи и социальной желательности.....	7
1.1. Основные подходы к исследованию феномена «ложь».....	7
1.2. Классификации и типологии лжи.....	14
1.3. Факторы лжи и ее истоки.....	21
1.4. Проблемы диагностики феномена «ложь» в методологии психологических исследований.....	26
1.5. Основные подходы к исследованию социальной желательности	39
Глава II. Эмпирическое исследование представлений о лжи в контексте социальной желательности в подростковом и юношеском возрасте	45
2.1 Программа и организация исследования.....	45
2.2 Анализ и интерпретация результатов исследования	49
Заключение.....	69
Список используемой литературы	72
Приложение 1.....	81
Приложение 2.....	83
Приложение 3.....	86

Введение

Актуальность исследования. Современные реалии таковы, что молодые люди стараются реализовать себя в различных сферах жизни общества и соответствовать его повышенным требованиям. Социокультурная ситуация нашего времени ориентирует молодежь на конкурентоспособность и успешность в реализации идеалов и ценностей, представленных в различных социальных группах. Таким образом перед подростками и юношами стоит задача по поиску оптимальных средств в получении социального одобрения и признания со стороны тех групп и сообществ, к которым они хотят принадлежать. Для достижения поставленной задачи в ход идут все имеющиеся возможности и способности человека, среди которых есть и ложь. Очевидно, что выбор молодого человека использовать или нет ложь ради достижения значимых целей может зависеть от мировоззренческих взглядов и установок на моральные и духовные ценности. В этой связи, изучение проблемы лжи и ее психологических особенностей становится принципиально важным в теоретико-экспериментальных исследованиях. Значительную роль в этом вопросе приобретает исследование тех аспектов лжи, которые используют молодые люди в процессе приспособления к социальной среде.

Отдельные стороны лжи в общении являются объектом интереса современных ученых, направленного, прежде всего, на исследование понятий «ложь», «обман», «неправда», «вранье». При этом в исследованиях отсутствуют их четкие определения, терминологическое разграничение и взаимосвязь, недостает единства в сущностном и структурном понимании. До сих пор не известно, какие социально-психологические факторы оказывают большее/меньшее влияние на способность и склонность ко лжи. Особенно интересным является вопрос – как юноши и подростки относятся ко лжи, какие у них имеются представления об этом феномене и связано ли это с их потребностью в одобрении и со стремлением представить себя в наилучшем свете.

Разные аспекты лживости изучаются многими науками: философией, социологией, юриспруденцией, психологией.

В отечественной и зарубежной психологии изучению лживости посвящено значительное число работ (Д.И. Дубровский, 1994; Е.Г. Белякова, 1995; Н.Г. Любимова, 2003; К. Мелитан, 1903; Э. Пинкоффс, 1986; К. Саарни, 1991; М. Льюис, 1993). В.В. Знаков, Ю.В. Щербатых, А.П. Тарасов, К. Соломон, О. Фрай считают ложь результатом социальных отношений (В.В. Знаков, 1999; Ю.В. Щербатых, 2003; А.П. Тарасов, 2004; К. Соломон, 1976; О. Фрай, 1997). Ж. Дюпра, О. Липманн, П. Экман, СТ. Саймон, К.В. Снайдер отмечают, что ложь связана с проявлением личностных качеств (Ж. Дюпра, 1905; О. Липманн, 1929; П. Экман, 1999; СТ. Саймон, 1988; К.В. Снайдер, 1989).

На сегодняшний день возникла необходимость в систематизации исследовательских данных, в теоретическом и экспериментальном анализе различных форм проявления лжи в общении, совместной деятельности. Не решена проблема широкого доступа к научным исследованиям людям, заинтересованным в данной области. До конца не решен вопрос о методах диагностики различных аспектов лжи. Решение этих и других вопросов будет иметь существенное значение для психологии и общества в целом.

Объект исследования – представления о лжи.

Предмет исследования – представления о лжи в контексте социальной желательности.

Цель исследования – выявить особенности представлений о лжи при различных уровнях социальной желательности в подростковом и юношеском возрасте.

Для реализации поставленной цели необходимо решить следующие **задачи**:

1. Раскрыть содержание основных теоретических подходов к исследованию лжи, систематизировать научные представления о феномене социальной желательности;

2. Разработать и апробировать программу эмпирического исследования представлений о лжи при различных уровнях социальной желательности;

3. Выявить особенности представлений о лжи в подростковом и юношеском возрасте;

4. Проанализировать соотношение представлений о лжи у юношей и подростков с их уровнем социальной желательности;

5. Разработать программу психологического мероприятия по профилактике склонности ко лжи и лживого поведения через преодоление социальной желательности.

Гипотезы исследования:

1. Существует взаимосвязь между представлениями о лжи и уровнем социальной желательности.

2. Представления о лжи будут различаться по половозрастному признаку в зависимости от уровня социальной желательности.

Теоретико-методологические основы дипломной работы составили теоретические положения психологии лжи и скрываемой информации: Д.И. Дубровского; К. Мелитана; В. В. Знакова; А.Н. Тарасова; О. Фрая; Ж. Дюпра; Ю. Щербатых; П. Экмана; К. Саарни; теоретические представления о понятии и особенностях социальной желательности: Д.П. Кроун, Д. Марлоу, А. Орел, В.И. Похилько, А. Г. Шмелева, А.Л. Эдварде и др.

Методы и методики исследования:

- анализ трудов отечественных и зарубежных авторов по проблеме исследования;
- методы сбора эмпирических данных: психологическое тестирование - тест Шкала социальной желательности Кроуна-Марлоу (Crowne-Marlowe Social Desirability Scale (SDS); авторская анкета, направленная на выявление особенностей понимания категории лжи и ее значимости в человеческой жизни.

- методы математико-статистической обработки данных: описательные статистики, факторный и корреляционный анализы с применением статистического пакета «SPSS v.23.0».

Эмпирическая база исследования: ВУЗы (Алтайский государственный университет и Алтайский государственный педагогический университет) г. Барнаула и общеобразовательные школы г. Барнаула (МБОУ «СОШ» № 126, МБОУ «СОШ» № 70) и г. Новоалтайска (МБОУ «СОШ» № 10). В исследовании приняли участие 287 человек, среди которых 137 человек являются учащимися 10-11 классов общеобразовательных школ и 150 студентов первого и второго курсов, обучающихся на разных факультетах и специальностях. Доля лиц мужского пола, принявших участие в исследовании, составила 103 человека, лиц женского пола - 184.

Структура работы состоит из введения, двух глав, заключения, библиографического списка, включающего 111 источников, 38 из которых на иностранном языке и 3 приложения.

Глава I. Теоретико-методологические основания исследования проблемы лжи и социальной желательности

1.1 Основные подходы к исследованию феномена «ложь»

Сегодня мало кто сомневается в актуальности исследования проблемы лжи и отношения к ней современного человека. С этим феноменом слишком часто сталкивается в жизни каждый из нас. Вечная проблема человеческой искренности, обмана и лжи не раз становилась предметом обсуждения в художественной литературе, философии, социологии и психологии. Так, на страницах произведений классиков художественной литературы мы нередко сталкиваемся с героями, олицетворяющими либо абсолютную честность (Ф. Достоевский «Идиот», А. Камю «Посторонний»), с «чудаками», предпочитающими иллюзорный мир суровой действительности (М. де Сервантес «Дон Кихот Ламанчский»), либо с «авантюристами» и «приспособленцами», широко использующими ложь ради получения выгоды или отклонения невыгоды (Н. Гоголь «Ревизор», Ш. Перро «Кот в сапогах», И.Ильф и Е.Петров «12 стульев», Г.А. Бюргер «Барон Мюнхгаузен» и др.). Необходимо отметить, что и в том и в другом случае герои выглядят комично-трагичными, а их социально неприемлемые поступки обличаются автором и высмеиваются чтецом.

В философских источниках рассмотрение данного вопроса мы встречаем в трудах Аристотеля, Платона, Сократа, Диогена и др. Диоген, например, обходил весь город с целью найти честного человека, не ожидая, что это ему удастся. Однако он нисколько не сомневался в том, что сам является таковым. Его предшественник Сократ настаивал на том, что говорит истину, утверждая, будто ничего не знает. Платон полагал, что ложь является привилегией правителей, а всем остальным прибегать к ней нельзя. Эпиктет, являясь ранним представителем стоицизма, превыше всего отстаивал принцип «не говори лжи».

Проблема истинности и ложности глубоко и всесторонне исследована в трудах Б. Спинозы, Г.В.Ф. Гегеля, И. Канта, И.Г. Фихте, Ф.Ницше, А. Шопенгауэра, Ж.П. Сартра, В.С. Соловьева, М. Хайдеггера и др. Так, Гегель указывал на социальную ценность лжи: он оправдывал ложь с пользой для общества, не считая это ложью. Этический подход в сочетании с правовым представлен в работах И. Канта, полагающего, что ложь абсолютно не приемлема в любом ее проявлении, потому как «унизительна для человека, ... всегда вредна кому-нибудь, если не отдельному лицу, то человечеству в общем, так как нарушает права человека» [13]. С такой же решительностью, как И. Кант, безоговорочно отвергает любую ложь И.Г. Фихте. Он подчеркивал, что ложь «делает невозможным свободное волеизъявление введенного в заблуждение человека». Ницше считал честность одной из четырех «кардинальных» добродетелей [20, 21]. Экзистенциалист Жан-Поль Сартр настаивал на том, что обман является пороком, лежащим в основе всех остальных [24]. А. Шопенгауэр указывал на необходимость лжи в ситуации неоправданного вмешательства во внутренний мир личности, считая дезинформацию «необходимым орудием самообороны против любопытства, так как его мотив (любопытства) может быть недоброжелательным и повредить личности» [28]. В.С. Соловьев также считает, что даже самые элементарные социальные отношения не могут существовать «без мутной субстанции лжи».

На широкую распространенность лжи и ее многоликость в человеческой жизни обращал пристальное внимание русский философ Н. Бердяев. Он писал: «Мир захлебывается ото лжи. Лгут не только люди лживые по природе, но и люди правдивые. Лгут не только сознательно, но и бессознательно». Ложь современного мира, по его мнению, есть выражение глубокого перерождения структуры сознания: «Из мира все более исчезает личная совесть, и все меньше слышится ее голос» [3].

Известно, что в философских науках истину определяют как соответствие знания объекту. [11, С. 140]. Истина есть свойство знания,

конечная цель и основной научный результат познания. Проблема истины относится к важнейшим мировоззренческим проблемам и находится в одном ряду с такими понятиями, как «справедливость», «добро», «смысл жизни». Диалектической антитезой истины является «заблуждение». Заблуждение есть «несоответствие знания его предмету, расхождение субъективного образа действительности с его объективным прообразом» [27, С. 188]. Являясь гносеологическими категориями, «истина» и «заблуждение» не включают в свое содержание оценку знаний и отношение к ним субъекта. Аксиологический, оценочный аспект характерен для другой пары близких им понятий: «правда» и «ложь».

Перед тем как проанализировать психологическое понимание лживости, мы рассмотрели значение лживости в общелитературном языке, поскольку понятия науки, как правило, формируются на базе живого литературного языка. Практико-психологическое понимание лживости изучалось на материале различных толковых словарей русского языка. В.И. Даль считает, что лживость характеризует состояние, свойство лживого, ложного. Ложь понимается как неправда, противное истине [4].

С точки зрения СИ. Ожегова понятие «лживый» имеет два значения: во-первых, им обозначаются склонность ко лжи и обману, что является характеристикой человека, его характера; во-вторых, это выражение лжи, обмана, неискренности [22].

М.Р. Львов в словаре антонимов русского языка отмечает, что понятия «лживость»* «неискренность», «лицемерие», «притворство» «фальшь», «двоедушие» являются антонимами понятия «искренность». Данные понятия могут являться характеристикой самого человека, его поступков, слов, действий. Можно отметить, что слова «лживость» и «неискренность» часто используются в русском языке как синонимичные, а «искренность», «правдивость» как противоположные по смыслу слову «лживость».

В психологических словарях лживость рассматривается как: индивидуально-психологическая особенность, выражающаяся в сознательном

искажении действительного положения вещей, в стремлении создать неправильное впечатление о фактах и событиях [23]; акт, связанный с вербальным или же невербальным поведением индивида, заключающиеся в преднамеренно-сознательной деформации действительного положения дел; форма поведения, заключающаяся в намеренном искажении действительности ради достижения желаемой цели или стремления избежать нежелательных последствий; сознательное искажение действительности ради достижения желаемой цели, самоутверждение в глазах окружающих или стремление избежать нежелательных последствий. Став привычной формой поведения, лживость закрепляется и превращается в качество личности.

Таким образом, можно отметить, что в психологических словарях лживость рассматривается как индивидуально-психологическая особенность, акт или форма поведения, качество или черта личности. Рассмотрение лживости как формы поведения, качества или черты личности, предполагает устойчивое, сознательное проявление лживости в психике индивида, закреплённость и повторяемость в структуре личности.

Отметим, что отношение к феномену неправды, лжи и обмана на протяжении веков в различных государствах менялось достаточно кардинально: от полного табу на ложь и обман до частичного их оправдания. При этом часто ложь одновременно и осуждалась, и оправдывалась. В последнем случае особое значение приобретала цель и последствия лжи. С развитием цивилизации ложь прошла свои стадии развития – ото лжи с целью выживания в первобытном обществе до фальсификации в истории, сокрытия или искажения информации в СМИ и т. Д.

Понятию «ложь» ученые дают неоднозначные определения в зависимости от точки зрения на проблему. В соответствии с этим они выделяют и описывают разные типы и виды лжи, определяют основные факторы, влияющие на формирование отношения человека ко лжи, раскрывают ее механизмы. Рассмотрим некоторые из них.

Так, К. Мелитан считает ложь признаком безнравственности: дети и взрослые начинают лгать тогда, когда в их поступках появляется «что-то нехорошее», что необходимо скрывать от других [17]. Иначе говоря, автор рассматривает ложь с позиции моральных и нравственных норм.

В психологической теории О. Липмана категория лжи представлена как волевое деяние, направленное на результат [14]. Для любого волевого деяния характерно наличие определенных внутренних или внешних тормозящих моментов. В случае лжи тормозом является одновременное присутствие в сознании лжеца, наравне с комплексом ложных представлений, комплекса верных, истинных представлений. В борьбе ложных и истинных представлений комплекс ложных представлений побеждает за счет цели и намерения, и тогда человек лжет.

Не столь категоричные, промежуточные позиции занимают В. Штерн и Ж. Дюпра. В. Штерн определяет ложь как сознательное неверное показание, служащее для того, чтобы посредством обмана других достичь определенных целей [29, 30]. При этом существуют другие виды неверных показаний, которые не являются собственно ложью. В отличие от них, лжи присущи три признака:

- а) сознание ложности;
- б) намерение обмануть;
- с) целесообразность (направленность на получение какой-либо выгоды, или отклонение невыгоды).

Первые два признака отличают ложь от иллюзий воспоминания, а третий – от фантастических неверных показаний.

Кратким и лаконичным является определение лжи, данное Митчеллом: «ложная коммуникация, предположительно приносящая пользу коммуникатору». По мнению некоторых авторов, при определении данной дефиниции отсутствует указание на «проинформированность» жертвы лжеца. Так, П. Экман под ложью и обманом понимает «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 [31, С.23]. О. Фрай приводит аналогичное определение лжи, акцентируя внимание на успешности или безуспешности намерения ввести в заблуждение [26].

Е.В.Меньшикова, обобщив большинство известных определений, под ложью понимает «феномен общения и поведения, продуцируемый преимущественно представлениями человека о себе, о других и о ситуации, в основе которых лежат индивидуальные и социально-психологические особенности личности и общества, результатом которого является сознательное искажение истины с целью получения преимуществ и выгоды для себя лично или для другого [18, С. 77].

Обращает внимание тот факт, что авторы концептуальных подходов при определении содержания и описании сущности искажения действительности используют такие синонимичные понятия, как ложь, обман, неправда. Большинство исследователей считают эти категории различными [33, 37, 41, 8]. Так, российский психолог В.В. Знаков, посвятивший не одно десятилетие научным изысканиям по проблеме неискренности в контексте психологии понимания и психологии личности, при определении данных дефиниций предлагает осуществлять их анализ одновременно в двух взаимно пересекающихся плоскостях. Одна из них – анализ установок, целей, намерений передающего сообщение субъекта, другая – выявление степени соответствия сообщения действительности. В этом случае неправду можно охарактеризовать как высказывание, основанное на заблуждении и неполном знании (отсутствие намерения солгать); ложь – как сознательное искажение истины, а обман – как полуправду, провоцирующую воспринимающего ее человека на ошибочные выводы (обманщик преследует цель обмануть) [Там же]. Отличительным признаком обмана автор считает «полное отсутствие в нем ложных сведений, прямых искажений истины». Обман подразумевает под собой «манипулятивное использование контекстных особенностей, которое создает ложное представление о ситуации» [9, С.60]. Вследствие

этого обманутый всегда является невольным соучастником обмана – он жертва собственных неадекватных представлений о действительности [10].

В основу дифференциации понятий ложь и обман О. Фрай закладывает критерий результативности. Так, все неудавшиеся попытки ввести реципиента в заблуждение автор квалифицирует как ложь. Под обманом исследователь понимает «успешную или безуспешную намеренную попытку, совершаемую без предупреждения, сформировать у другого человека убеждение, которое коммуникатор считает неверным» [26, С.24].

Отметим также, что в представлении некоторых исследователей ложь, в отличие от обмана, является атрибутом канала коммуникации. Обман же подразумевает под собой создание ситуационного обрамления [12]. Так, Т.Л. Карсон, Р.Е. Уокатч и Дж. Кокс, анализируя отличительные признаки лжи и обмана, акцентировали свое внимание на наличии двух моментов: во-первых, использовании / неиспользовании субъектом речи, вербальных утверждений, и, во-вторых, эффективности / неэффективности реализации умысла. «Ложь есть умышленно ложное утверждение, сделанное устно, письменно или посредством какого-то другого использования языка. Для обмана не нужно использовать ложное утверждение. ... Не все случаи обмана включают ложь. Аналогично не всякая ложь включает в себя обман» [34, С.388]. По мнению авторов, понятие «ложь» понимается лишь как попытка введения в заблуждение, в то время как под категорией «обмана» всегда подразумевается его успешность: достижение обманщиком желаемого эффекта.

Другой признанный исследователь психологии заблуждений – С. Бок, – считает обман более широкой категорией, включающей в себя ложь. Ко лжи она относит такие намеренно вводящие собеседника в заблуждение утверждения, которые делаются устно или письменно. Обмануть же можно посредством жеста, кода Морзе, различных символов [33].

Как видно из анализа определений, до сих пор не существует единого мнения о том, каковы отличительные признаки лжи и где проходит граница

между ложью, обманом и неправдой. Определение сходства и различия обмана, лжи, неправды оказывается непростой задачей даже для специалистов, не говоря уже о людях, сталкивающихся с различными формами проявления названных феноменов в повседневной жизни.

В реальной жизни невероятно трудно нащупать тонкую грань, разделяющую ложь и неправду, самообман от обмана, и увидеть наблюдаемый феномен в чистом виде. В связи с выше сказанным, а также в соответствии с целью исследования — изучить особенности взаимосвязи лжи и стратегий поведения в системе социально- психологической адаптации личности —Итак, под ложью, с нашей точки зрения, следует понимать: намеренное искажение субъектом действительного положения вещей, имеющее целью ввести реципиентов в заблуждение, вызванное стремлением добиться личных или социальных преимуществ в конкретных ситуациях.

1.2. Классификации и типологии лжи

Первым подвергнул классификации явление лжи Платон. Он различал подлинную и словесную ложь. Подлинная ложь - есть зло, и не может случаться полезной ни под каким видом, «вводить свою душу в обман относительно действительности, оставлять ее в заблуждении и самому быть невежественными и проникнутым ложью — это ни для кого не приемлемо: здесь всем крайне ненавистно ложь [19]. Подлинная ложь — это укоренившееся в душе невежество, свойственное человеку, введенному в заблуждение. Словесная ложь – это уже воспроизведение душевного состояния, последующее его отражение, и это уже не будет беспримесной ложью в чистом виде [Там же].

И. Кант различает ложь внешнюю и внутреннюю. Внешняя ложь делает человека предметом презрения в глазах других, внутренняя — это еще хуже – в его собственных глазах, она также оскорбляет достоинство человека в его лице [13].

На современном этапе изучения лжи существуют следующие классификации и типологии, разработанные следующим рядом авторов: П. Экман, Г. Г. Доспулов, В. В. Знаков, Д. И. Дубровский, Ю. В. Щербатых, Н.Г. Любимова, О. Фрай.

Рассмотрим предложенные классификации подробно. Г.Г. Доспулов выделяет следующие классификации лжи [5].

I. В зависимости от того, в какой мере информация подвергается искажению, ложь бывает:

- а) частичная;
- б) полная.

II. В зависимости от активности субъекта в предъявлении искаженной информации:

- а) пассивная (заключается в умолчании);
- б) активная (используются заведомо ложные сведения);

Активная ложь в свою очередь может являться как частичной, так и полной.

III. По критерию подготовленности:

- а) заранее подготовленная;
- б) ситуативная.

В данной классификации ведущими основаниями являются «технические» характеристики лжи.

П. Экман, анализируя данный феномен, предлагает разделить ложь на следующие виды:

- а) умолчание (conceal);
- б) фальсификация (falsify), жульничество (присваивание чужой информации и выдача ее за свою);
- с) оправданная ложь (альтруистическая, во имя спасения кого-то, чего-то) [154,155].

Ж. Дюпра рассматривает две основные формы лжи, или два способа внушения неправды [6].

А. Положительное внушение. Это выдумки всякого рода (клевета, подлог, лжесвидетельство, вымысел, притворство, прибавления, преувеличения, извращения).

Б. Отрицательное внушение. Оно включает в себя полную скрытность, отрицание фактов, утайку показаний, умолчание, пропуски, искажение истины.

В.В. Знаков, классифицируя ложь (рис.1), опирается на три положения, по которым он разделяет ложь и правду [8]:

- 1) фактическая ложность или истинность утверждения;
- 2) вера говорящего в истинность или ложность утверждения;
- 3) наличие или отсутствие у говорящего намерения ввести в заблуждение.

А – говорящий верит в истинность утверждения

Б – говорящий не верит в истинность утверждения

Неправда. Человек верит в реальность существования чего-то, но ошибается – в результате говорит неправду, считая ее правдой. Кроме этого автор говорит еще об одной разновидности неправды, она проявляется в таких ситуациях когда, человек сознательно искажает эмпирические факты, но делает это в шутку, здесь автор имеет ввиду, аллегории, метафоры, т.е. слова и выражения в контексте обретают противоположный смысл их буквальному звучанию [Там же, с.239-242].

Вранье. Отражает уникальное явление, которое имеет наибольшее распространение в России. Вранье не дезинформативный компонент, а коммуникативный: один из способов установить хорошие отношения с партнером, доставить своей выдумкой ему и себе удовольствие. Это способ установления контакта и сближения людей социально допустимая. «Не любо не слушай, а врать не мешай». Вранье не рассчитано на то, что ему поверят, в этом акте отсутствует намерение обмануть партнера. Рассказывая небылицы,

человек не надеется, что ему поверят. Эта кажущаяся бескорыстность вранья удивляет иностранцев. [Там же, с.243-249]

Обман. Отличительная черта обмана отсутствие в нем ложных сведений, прямых искажений истины. Это полуправда высказанная с той целью, что бы слушатель сделал не правильные выводы. Утаивается важная часть сообщения, а излагаются не столь существенные моменты, может так же использоваться определенная интонация для создания ложного впечатления, и ложных выводов [Там же, с. 250-254].

Мнимая ложь. В данной ситуации необходимо разделить субъективную и объективную ложь, т.е. человек может лгать, сообщая истину, потому что он для себя решил, что сообщает ложную информацию, и имеет намеренье обмануть партнера — это субъективная ложь, которая объективно является правдой. [Там же, с. 254.].

Самообман. Это феномен еще недостаточно изучен в психологии. Самообман представляет собой ситуацию внутреннего диалога, обманывающий и обманываемый представлены в одном лице. Наиболее очевидные ситуации самообмана когда, человек получая какое-то знание, не верит в его правдоподобие, или вовсе отрицает отторгает от себя. [Там же, с. 255].

Ложь. Классическая откровенная ложь. Умышленная передача сведений, не соответствующих действительности. [Там же, с. 258].

Вторая классификация лжи, предлагаемая В.В. Знаковым, заключается в разделении лжи:

- на «эгоцентрическую ложь» - ложь в интересах лгущего.
- на «добродетельную ложь» - ложь в интересах собеседник или третьего лица.

«Эгоцентрическая» ложь, когда при определении лжи человек, рассматривает ее только с позиции лгущего. Это когда испытуемые обращают внимание или на моменты, связанные с искажением истины, извращением фактов («ложь — намеренное искажение информации»), или на соответствие

искажения реальной картины мира, целям, намерениям лгуна («я могу солгать во имя цели, значимой для меня в данный промежуток»). Ложь для этой категории – инструмент, средство достижения своих целей, они мало задумываются о моральной стороне лжи.

«Добродетельная ложь», в отличие от эгоцентрической – человек, напротив, обращает внимание на то, как лживое сообщение может повлиять на сознание и поведение обманываемых («Ложь — злономеренное искажение истины, что может вызвать неудобства у других») [7, с. 42-43].

В исследовании В. В. Знакова была отмечена также тенденция, женщины более склонны к добродетельной лжи, а мужчины к эгоцентрической.

Подобное разделение лжи представляет и зарубежный автор Олдерт Фрай. Она делит ложь на самоориентированную (ориентированную на себя) и ориентированную на других, но добавляет еще один класс лжи — социальную ложь.

Самоориентированная ложь подразумевает использование лжи для обеспечения собственной безопасности, для получения преимущества, для формирования положительного впечатления у других.

Ориентированная на других – это ложь для помощи другому человеку

Социальная ложь- ложь ради сохранения социальных отношений. Данная ложь служит как интересам лжеца, так и интересам других [15].

Де Пауло обнаружила, что большая часть существующей лжи является самоориентированной, однако в исследовании Олдерт Фрай были получены данные, свидетельствующие о том, что люди больше склонны ко лжи, ориентированной на других. Различия в полученных результатах Фрай комментирует следующим образом: «люди либо не хотят, либо не готовы признать, что они часто прибегают к самоориентированной лжи, либо люди, возможно не осознают того, как часто они используют самоориентированную ложь» [35, с. 22].

Ю. В. Щербатых также предлагает классификацию обмана, основанную на количестве объектов коммуникации.

- групповой обман – один человек обманывает многих, группу людей;
- массовый обман – одна группа людей вводит в заблуждение другую группу людей;
- взаимный обман — при котором негативные или позитивные эмоции искажают взаимное восприятие людей друг другом, либо два человека вводят намеренно в заблуждение друг друга;
- самообман – сюда можно включить иллюзии и ситуации, когда человек обманывает сам себя, что может быть формой психологической защиты.

Н. Г. Любимова подразделяет ложь на собственно ложь и обман. Автор рассматривает отличия лжи и обмана в социально-правовой направленности обманного поведения. Обман включает добронамеренный, осознанный или не осознанный обман. Ложь и лживое поведение рассматриваются автором как сознательное причинение вреда [16].

А. Н. Тарасов на основании литературных данных выделил следующие общие виды лжи:

1. Неявная ложь;
2. Эпизодическая ложь;
3. Разовая (однократная ложь);
4. По видам общения: межличностная ложь, личностно групповая, непосредственная (лицом к лицу), опосредованная (третьи лица, механизмы, вещи), кратковременная, длительная (хроническая), законченная, незаконченная (прерванная), массовая коммуникация;
5. По средствам общения: речевая (вербальная) ложь: с использованием паралингвистических средств вербальной коммуникации, то есть интонации, тембра голоса, силы звука и других, а так же с использованием экстралингвистических средств вербальной коммуникации, то есть смеха, покашливания, мимики, пантомимики. Неречевая (невербальная) ложь с использованием внешнего облика (физиогномическая маска, господствующее

выражение лица, которое формируется под влиянием часто возникающих у человека мыслей, чувств, отношений; одежда; манера держаться; осанка); жестов – социально отработанных движений; мимики- динамического выражения лица в данный момент; тактильно-мышечной чувствительности; изображений (картины, скульптуры и другое);предметов (подарки и другое); Интернета; музыки; положения партнеров относительно друг друга; дистанции между партнерами по общению;

6. Предъявление правды в виде лжи («белая ложь»);

7. Частично искаженная информация;

8. Полностью искаженная информация;

9. Слухи и сплетни как намеренно и ненамеренно передаваемая ложная информация;

10. Ложь как спонтанная, неотфильтрованная бессознательная информация;

11. Ложь как демонстративно подаваемая креативность, творческое воображение, оправдываемое способностью и необходимостью нестандартно мыслить: «я бы сделал, поступил так» и далее воспроизводится ложная информация;

12. Субъективно непереносимая информация, воспринимаемая, интерпретируемая и объявляемая ложной; следовательно, информация о «ложности» субъективно неприятной, но достоверной информации сама является ложной; это феномен лжи второго порядка; и так далее, до тех пор пока\ если не явиться истина, то есть достоверная информации первого порядка

13. Контекстуальная ложь определяется по контексту сообщения;

14. Экстраконтекстуальная ложь: предшествующие рассуждения, оценки, действия; использование пространственных, временных и предметных факторов обстановки общения [25, с. 94-95].

Из приведенной выше классификации видно, что имеется большое многообразие типов и классов лжи, которые в своей группе определяются по

различным критериям: как нравственная оценка; в зависимости от количества участников; в зависимости от социально-правовой направленности; как вербальное, невербальное и контекстное проявление. Меньше всего была затронута типология основанная на индивидо-личностных качествах самого человека. Исходя из этого мы делаем вывод о недостаточном внимании к проблеме взаимовлияния индивидуальных личностных характеристик на склонность и способность ко лжи.

1.3. Факторы лжи и ее истоки

Анализ литературных источников по проблеме исследования позволил выделить следующие психологические факторы, способствующие проявлению лжи и обмана: биологические, социальные, личностные, ситуативные. Остановимся на этом подробнее.

Биологические истоки. Сторонники биологического направления (К. Бюллер, В. Штерн, Дж. Селли) отстаивают идею изначальной предопределенности нравственности. Согласно их позиции такие качества, как правдивость и лживость являются врожденными. Влияние среды признается как фактор, замедляющий или ускоряющий развитие тех качеств, которые даны ребенку от рождения: ложь как творчество и фантазирование, ложь как способность к одновременному фантазированию и искажению истины. Так, К. Бюлер считает, что врожденные способности проявляются не только в области интеллекта, но и в области нравственных качеств, утверждая, что такие негативные качества личности, как воровство, бродяжничество объясняются наследственностью и передаются из поколения в поколение «как какое-нибудь простое физическое свойство ...» [18, С.58-59]. Детскую ложь он рассматривает в связи с фантазиями в играх: «большая часть детской лжи возникла благодаря такой невинной проделке содержания переживания как фантазия» [1, С. 13].

Другой представитель биологизаторского направления в изучении детской лжи Дж. Сели полагает, что правдивость является врожденным свойством ребенка. Источниками детской лжи, по мнению автора, являются инстинктивные действия, связанные с игрой фантазии, самообманом, склонностью к преувеличениям и самозащитой от гиперопеки взрослых [18, С.30]. По мнению В. Штерна «такие сложные нравственные формы поведения как лживость и правдивость имеют спонтанное происхождение в душе самого ребенка». Он так же как Дж. Сели, считает, что часть детской лжи является результатом воздействий со стороны взрослых, и связана с «самозащитой ребенка от пугающих последствий» [29, С. 136].

Социальные истоки. Как уже отмечалось, обман – это явление не только психофизиологическое, но и психосоциальное. Согласно теориям Ж. Пиаже, Л. Колберга и О. Липмана, человек по мере взросления проходит определенные этапы нравственного развития: от полного отрицания норм к их соблюдению сначала под внешним контролем, а далее посредством самоконтроля; от эгоистической мотивации следования моральным установкам – к альтруистической; от выполнения правил поведения под угрозой наказания – к сознательному подчинению во избежание самоосуждения. Представители когнитивного направления в психологии рассматривают моральное развитие как процесс адаптации человека к требованиям социальной среды, в результате которого, по мере приспособления к среде обитания, происходит формирование лживого поведения. С их точки зрения, предпосылки формирования лживого поведения следует искать в самих истоках социализации индивида, на начальных этапах формирования личности. Так, ребенок по мере взросления начинает понимать, что неискренность является эффективным способом управления людьми, к которому нередко прибегают все взрослые. Включение лживого поведения в структуру общения и отношений наступает тем быстрее, чем менее благополучны условия жизни и воспитания. Причем, понимание того, что ложь является нормой для поведения взрослых, в

определенных ситуациях является шоком для ребенка, способствующим переосмыслению стратегий собственного поведения. Формы манипуляций взрослыми, в зависимости от личностных особенностей ребенка, могут варьировать от плаксивости и имитации болезней до агрессивности. Отечественный исследователь, И.А. Алешинцев рассматривает детскую ложь, как явление приобретенное, вторичное. Переходом к настоящей лжи, по его мнению, является мнимая ложь, которая возникает в игре [2, С.7]. Придавая большое значение влиянию социального окружения на ребенка, автор отмечает: «... что касается природной расположенности ко лжи у того или иного ребенка, то при нравственном оздоровлении среды, она вряд ли может быть особенно опасна» [Там же. С. 19].

Личностные истоки. И западные, и российские психологи уделяют большое внимание анализу личностных особенностей лжецов. Так, результаты многих исследований подтверждают гипотезу, что чаще искажают информацию субъекты с низкой устойчивостью к стрессу, с повышенной тревожностью, невротичностью, склонные к совершению антисоциальных поступков [36, 31, 12]. Кроме того, у экстерналов наблюдается более выраженная тенденция лгать в различных ситуациях, чем у интерналов [38, 40]. Экспериментальные исследования Р.Е. Креут и Дж.Д. Прайс, Д.Д. Брагински, В.В. Знакова констатируют связь между уровнем макиавеллизма личности и частотой лжи [32, 39, 8]. О. Фрай, на основе эмпирических данных, полагает, что искусного лжеца определяют четыре конструкта: эмоциональный контроль, социальный контроль, исполнительность и социальная экспрессивность. Эмоциональный контроль означает способность регулировать свои эмоциональные сигналы и невербальные проявления (то есть способность скрывать свои истинные чувства – например, умение сохранять невозмутимый вид, даже будучи расстроенным). Социальный контроль включает способности к ролевой игре, контроль над вербальным поведением и навыки самопрезентации. Социальная экспрессивность подразумевает навыки вербального выражения своих чувств

и владения речью [26, С.36]. Интересно, что способность успешно лгать другим совершенно не связана с умением определять, когда лгут тебе [35]. Необходимо подчеркнуть, что намеренье солгать связано не только с личностными особенностями субъекта, но и во многом определяется ситуативными факторами окружающей среды.

Необходимо отметить, что личностные детерминанты поведения неразрывно связаны с ситуативными. Так, В.В. Знаков отмечает, что «человек лжет преимущественно или под влиянием своих личностных качеств, или в зависимости от ситуации, в которой он оказался. ... Таким образом, субъект сам становится активным элементом социальной ситуации, и если он принимает решение солгать партнерам, то он не только изменяет ситуацию в свою пользу, но и проявляет себя как личность» [9, С.63].

Ситуативные истоки. Как известно, любой поступок, любой поведенческий акт нельзя рассматривать вне контекста конкретной ситуации. Ложь и обман в данном случае не являются исключением. Так, в зависимости от ситуации, от контекста общения, от особенностей третьих факторов, обман может называться обманом и быть обманом, либо маскироваться под обман, либо считаться справедливым, желаемым и оправданным. Важным параметром социальной обстановки является степень нормативной и ситуативной поддержки, которая предоставляется обманщику. Например, один и тот же человек в разных ситуациях может выглядеть в глазах общества героем, если он обманул врага, или преступником, если он обманул собственную референтную группу. Очевидно, что многие контексты общественных ситуаций, в которых присутствуют ложь и обман, нормативно закреплены в силу того, что их существование является необходимым, выгодным и эффективным для развития самого общества. Подобная точка зрения подкреплена опытом, анализом и научными данными.

Анализируя основные мотивы искажения действительности, ученые указывают на альтруистическую и эгоистическую направленность лжи. В связи с этим, выделяется несколько типов лжи. «Ложь – элементарная,

корыстная как средство достижения эгоистических целей. Ложь – бескорыстная, почти художественная, когда человек не делает различий между реальностью и собственной выдумкой. Ложь из сострадания, которая может быть средством спасения жизни другого человека. И, наконец, ложь социальная, утверждаемая нередко как долг. Такая ложь, в отличие от ничем не прикрытой истины, якобы поддерживает общество, цивилизацию от распада и гибели» [3. С. 102].

К. Саарни и М. Льюис считают, что в глубинной природе обмана всегда лежат сильные эмоции. «Мы чувствуем стыд, когда падает наша самооценка, поскольку целостность иллюзий в отношении самих себя оказывается нарушенной и сквозь эти бреши на поверхность выходит наша заурядность и наши неудачи. Мы чувствуем страх, когда обнаруживаются наши проступки. Мы чувствуем угрозу того, что другие люди начнут воздействовать на нас или управлять нами, поэтому мы искажаем действительность в глазах окружающих, чтобы скрыть нашу собственную уязвимость и нарушить благополучие соперника. Мы чувствуем зависть или алчность и хотим обладать тем, чем обладает наш конкурент, будь то более высокий заработок или внимание противоположного пола. Точно так же мы чувствуем заботу и желание защитить других, когда осознаем угрозу, способную нанести ущерб благополучию наших близких, поэтому мы скрываем от своих детей неприглядную действительность, скрывающуюся за процедурой развода. Мы чувствуем ответственность перед родными и тем самым заглушаем наше разочарование от неудачного подарка, мы испытываем чувство долга и ответственности, когда притворяемся, что с радостью готовы в очередной раз сопровождать стареющего отца в местный клуб любителей лото. Мы чувствуем сострадание к несчастным, даже если при этом ужасаемся при виде их бедствий, как это бывает, когда мы сталкиваемся с инвалидами и пытаемся скрыть отвращение, вызванное их увечьями. Такого рода чувства очень сильны, и попытки их скрыть, характерны для любой человеческой культуры» [12, С.22].

Среди причин, детерминирующих лживое поведение, П. Экман выделяет следующие мотивы: избегание наказания; стремление добыть нечто, чего иначе не получишь; защита друзей от неприятностей; самозащита; стремление завоевать признание и интерес со стороны окружающих; желание не создавать неловкую ситуацию; охрана личной жизни, защита своей приватности; стремление доказать свое превосходство над тем, в чьих руках власть и др. [31]. О. Фрай считает, что лжеца обычно мотивирует желание: произвести впечатление; получить преимущество; избежать наказания; помочь другим; сохранить социальные отношения [26, С.26-27].

В качестве дополнения к имеющейся классификации причин искажения действительности предлагается выделить мотив лжи «ради достижения цели», который, собственно, и будет включать в себя «стремление лжеца получить преимущество». Таким образом, причины искажения действительности, с нашей точки зрения, кроются в стремлении лжеца: выделиться, произвести впечатление; защитить себя от чувства неполноценности, неловкости; избежать наказания, осуждения; сохранить социальные отношения; стремление помочь другим; ради достижения цели. Итак, с учетом преобладающей мотивации, можно выделить пять основных видов лжи как стратегий поведения.

1. Ложь как самозащита.
2. Ложь ради сохранения социальных отношений.
3. Ложь ради других людей.
4. Ложь ради успешной репрезентации себя.
5. Ложь для достижения цели.

Целевое назначение лжи и ее использование в социальных контактах, по нашему мнению, во многом обусловлено личностными особенностями верификатора, его удовлетворенностью сложившейся системой отношений, предпочитаемым стилем поведения в межличностных отношениях, а также уровнем его социально-психологической адаптированности.

1.4. Проблемы диагностики феномена «ложь» в методологии психологических исследований

Вопрос о способах и методах исследования представлений о лжи у респондентов является одним из наиболее важных и сложных, однако это направление недостаточно развито в современной эмпирической психологии. В психологических исследованиях не хватает четкого, систематического описания методов диагностики и измерения искренности и склонности ко лжи, а иногда обнаруживаемая информация носит фрагментарный характер. С каждым разом увеличивается число вопросов, встающих перед исследователем в ситуации психодиагностического измерения феномена лжи в различных ее проявлениях. В тоже время, как отмечает А.Ю. Мягков, в современной экспериментальной практике можно выделить шесть основных групп методов исследования искренности респондентов:

1. Вопросы методы, предполагающие использование техники контрольных вопросов, ловушек, дублей и др. для проверки сведений, сообщаемых респондентами.
2. Методы анализа ответов, основанные на изучении закономерностей вербального поведения людей в ситуации опроса, индивидуального стиля заполнения анкеты и выявлении логических противоречий в ответах опрашиваемых.
3. Шкалы лжи из различных личностных опросников, традиционно используемых в психологических исследованиях, а также в клинко-диагностической и психотерапевтической практике.
4. Комбинированные шкалы искренности, при построении которых предлагается использовать отдельные приемы и элементы методов, указанных выше.
5. Метод экспертных оценок, при котором степень искренности респондентов определяется интервьюерами на основе признаков вербального и невербального поведения, демонстрируемого испытуемыми в ходе опроса.

6. И, наконец, экспериментальные стратегии выявления неискренности, предполагающие проведение предварительных экспериментов на стадии пилотажной апробации будущего вопросника.

1. Вопросные методы. Это самая «старая» группа методов диагностики неискренности на момент ее внедрения. Она включает в себя несколько процедур, которые используют методы логического контроля и анализируют ответы респондентов. Методы их применения подробно описаны в монографиях советского социолога Ю.П. Воронова [10, с. 36-37], Б.А. Грушин [14, с. 255-256], А.Г. Здравомыслова [38], В.Е. Хатентох [186, с. 230], В.А. Яд [73, с. 262] и др., а также в ряде коллективных научных публикаций [38]. Описания методов контроля можно найти в более поздних работах по методологии и методам социологических исследований [34].

Между тем, несмотря на обширную литературу по методам контроля, некоторые основные проблемы остаются нерешенными. К примеру, не ясно, насколько эффективна эта техника для фиксации неискренности респондентов. Кроме того, в литературе практически отсутствуют сколь-нибудь ясная позиция относительно того, является ли установление факта лжи по одному или даже нескольким контрольным вопросам основанием для отбраковки всего вопросника. Нет ясности и по поводу количества контрольных вопросов, необходимых для надежной и достоверной квалификации лжи.

2. Вопросы-ловушки. В специальной методической литературе указывается, что их можно использовать для проверки информативности экспертов [10, с. 38], неформальности при заполнении анкеты, внимания, добросовестности респондентов [38; 73]. Например, люди, которые сталкивались с этими вопросами, пишут В.А. Ядов «подозреваются в халатности или преднамеренной нечестности» [73, с. 242]. Однако основная цель вопросов-ловушек - выявить неискренних респондентов или людей, склонных к преувеличению [55, с. 67]. Кроме того, согласно И.А. Бутенко,

они могут «помочь вам определить, сколько можно доверять ответам этого респондента» [8, с. 109].

Согласно словам В.Е. Шляпентоха и Ю.П. Воронова, эта техника в нашей стране, была успешно использована в 1960-х годах эстонскими социологами в одном из профилей газеты «Этажи» и новосибирскими исследователями, которые исследовали вкус информации и потребности читателей ряда центральных газет и газет, в частности». Известен также случай, когда вопросы-ловушки использовались для выявления респондентов, которые раскрывали свою девиантность, при изучении масштабов распространения наркомании [90, с. 185]. Тем не менее, к сожалению, существует очень мало конкретных эмпирических данных, которые позволили бы нам оценить эффективность этого инструмента, его возможности и ограничения.

В своей работе В.А. Ядов сообщает об эксперименте, который был проведен в ходе опроса, проведенного в 1990 году Институтом социологии Российской академии наук, который изучал отношения населения к т.н. «неформалам». В качестве одного из объектов оценки в «батарею» вопросов включалось несуществующее движение «кухтеристов», которое авторы анкеты называли именем известного сотрудника института. Несмотря на то, что респонденты по понятным причинам не могли ничего знать или слышать об этом вымышленном движении, 14% всех респондентов попали в ловушку вопроса. В то же время 1,2% опрошенных поддержали «кухтеристов», а 12,8% - высказались против них [73, с. 241-242].

Еще один случай успешного применения трюковых вопросов, также ставший сегодня хрестоматийным, описывает М.И. Жабский, проводивший в начале 1980-х годов изучение киноаудитории в Полтавской области. По словам автора, от 3 до 8% всех респондентов, которые ответили на вопрос о фильмах, которые они просмотрели, отметили в числе реально существующих и три вымышленных названия. Оказалось, что один из этих вымышленных фильмов посмотрели 7% всех респондентов, но среди псевдо-

зрителей двух других (также вымышленных) фильмов 27% назвали его. Анализ данных показывает, что существует относительно стабильная группа неискренних респондентов, которые попадают во все вопросы-ловушки. Из тех, кто лгал дважды, потому что видел художественные фильмы, от 15 до 31% лгали в третий раз [21, с. 134-135]. В результате их надежность значительно возрастает с увеличением количества тестовых вопросов.

В то же время в настоящее время нет единого мнения относительно того, что же все-таки фиксируют «ловушки»: невнимательность, низкую осведомленность, «преднамеренная нечестность» респондентов или их нежелание искренне отвечать на наиболее важные (контролируемые) вопросы интервьюера. С другой стороны, диагностический потенциал этих методов не был достаточно оценен. В результате практика их использования для фильтрации неточных ответов, насколько нам известно, довольно узка. И, наконец, никаких четких правил формулировки «ловушек» пока не разработано. Эта очень трудоемкая область методологических размышлений многих психологов все еще принадлежит к нерегулируемой области «искусства задавать вопросы».

3. Вопросы-дубли. Чтобы контролировать искренность, некоторые исследователи предлагают использовать процесс дублирования вопросов. Это означает, что один и тот же вопрос, который задается в разных частях анкеты или интервью, будет задан дважды. Если ответы расходятся, диагностируется неискренность [16, с. 14-15].

Практика применения данной процедуры имеет под собой некоторые теоретические и эмпирические основания. Она, в частности, базируется на положениях теории «социальной пенетрации» И. Альтмана и Д. Тэйлора, согласно которой, чем дольше люди коммуницируют друг с другом, тем шире становится сфера их взаимного доверия и выше уровень искренности в вербальном общении [74]. Согласно наблюдениям Н. Брадберна и С. Садмана, использование дубликатов и групповых исследований стимулирует честность ответов респондентов и сводит к минимуму количество

«недосообщений» о социально неодобряемых видах поведения. Во втором обсуждении каждое событие становится более знакомым. Люди, которые изначально сомневаются, должны ли они информировать интервьюера о своих контрнормативных действиях, постепенно перестают стесняться. Постепенно респонденты обретают доверие к респондентам и осознают, что цель исследования - предоставить общую, а не индивидуальную информацию. Авторы неоднократно пишут, что испытуемые чувствуют себя спокойнее и увереннее после двух или трех последовательных интервью [61, с. 92].

В то же время, метод двойной регулировки еще не полностью разработан. Например, неясно, какие типы вопросов (фактуальные, поведенческие, установочные и т.д.) лучше всего использовать в качестве дубликатов. Какие вопросы содержания ведут к большему, а какие - к меньшему успеху, если эта процедура используется в диагностических целях? Каковы ограничения этого метода и при каких условиях он может стать эффективным диагностическим инструментом? Наконец, основной вопрос остается без ответа, который является наиболее уязвимым пунктом обсуждаемого метода: правомерно ли интерпретировать совпадения ответов в качестве безусловного показателя их искренности, если дублирование лжи теоретически ничуть не менее вероятно, чем многократное повторение правды.

4. Экспертные методы. Чтобы квалифицировать ответы респондентов как искренние или нечестные в социологической практике, иногда используется метод экспертной оценки, смысл которого заключается в том, что степень искренности оценивается интервьюером, проводящим опрос. В данном случае это не «классический» метод исследования, который широко известен и часто используется в психологии и других социальных науках, а его квази-версия. Он отличается от традиционного метода экспертной оценки рядом специфических особенностей.

Респонденты оцениваются лицом, которое не является специалистом по обнаружению лжи и обычно не имеет соответствующей подготовки и опыта в такой работе. Интервьюерам поручено не только проводить собеседования, т.е. задавать вопросы и записывать полученные ответы, а также оценивать честность респондентов. Фактически, то, что обычно называют расследованием в этом случае, является типичным примером использования метода наблюдения, поскольку интервьюеру поручают следить за различными поведенческими характеристиками интервьюируемых во время разговора и на основе этих данных делать выводы о достоверности сообщения спикера.

Возможность использования этого метода основана на известной позиции, что «ложь проявляется в вербальном и невербальном поведении человека и может быть очевидной для зрителя ...» [63, с. 6]. Лживый человек сознательно скрывает и подавляет свои истинные мнения, знания и чувства. Рано или поздно противоречия между несовместимыми комплексами идей могут быть обнаружены в различных поведенческих реакциях человека, которые существенно отличаются от тех, которые характерны для него в естественных условиях личной гармонии. Поскольку ложь является результатом внутреннего конфликта между истинными и ошибочными мыслями и идеями, которые постоянно конкурируют друг с другом в сознании индивида, она неизбежно продолжается, с одной стороны, в несоответствии вербального и невербального поведения, а с другой стороны, в дисгармоничной функции каждого из этих каналов коммуникации. [63]. Поэтому партнер по общению может распознать не конгруэнтное поведение на основе определенных наблюдаемых признаков.

В исследовании Г.А. Погосяна, относящемся к первой половине 1980-х годов, ответы респондентов фиксировали 37 студентов философского факультета Ереванского государственного университета. Помимо выполнения своих основных задач, интервьюерам было предложено оценить три характеристики словесного поведения респондентов: интерес к

обсуждаемым вопросам, степень независимости и честность ответов. Анкета для официальных собеседований состояла из 30 вопросов, из которых 26 были закрыты и 4 были открыты. Каждый вопрос сопровождался оценочными шкалами в анкете для определения наблюдений. Позиции выпускных работ были закодированы, но их вербализация не уточнялась. По мнению автора, эта предосторожность была принята, чтобы не отвлекать респондентов от темы разговора и не вызывать чрезмерного любопытства или недоверия [58, с. 97].

Честность респондентов была записана на основе 12 наиболее чувствительных вопросов интервью, которые были специально отобраны на основе самой высокой вероятности получения уклончивых или искаженных ответов. Ответы испытуемых оценивались индивидуально по каждому из этих вопросов по шкалам: «искренний ответ», «трудно оценить», «неискренний ответ» [58, с. 98]. В целом, интервьюеры нашли искренность для всей группы проверенных вопросов в 73% случаев, только неискренность в 4% и трудности в квалификации ответов в 23% ситуаций [58, стр. 112].

Вместе с тем, по сообщению Г.А. Погосьяна, разные интервьюеры по-разному оценивали ответы респондентов: одни квалифицировали уровень искренности своих собеседников как очень высокий, другие - как очень низкий. В целом по всему массиву их оценки варьировали в очень широком диапазоне - от 0,32 до 0,95 [58, с. 114], но при этом не зависели от опыта, уровня подготовки и квалификации «первичных исследователей».

В методическом исследовании, проведенном под руководством О.М. Масловой в 1989 г., изучалось влияние ряда элементов опросной ситуации на качество социологических данных, а также различные аспекты поведения респондентов в ходе интервью (их активность, доброжелательность, уверенность в ответах, интерес к теме опроса, искренность ответов и др.) [42, с. 11-13]. Безработные были вовлечены в исследование как интервьюеры-новички при проведении социологических опросов (в г. Курске), а также были привлечены опытные специалисты, в том числе профессиональные

социологи из ИБ АН СССР с учеными степенями (в г. Москве). Честность опрашиваемых (а также другие поведенческие характеристики испытуемых) оценивались на основе наблюдений самих опрошенных по шестиуровневой шкале (от «очень высокого» до «очень низкого»).

К сожалению, автор не приводит в своей работе каких-либо конкретных эмпирических данных, характеризующих распределение значений интересующего нас показателя, но отмечает, что различия в оценках интервьюеров из Москвы и Курска оказались «незначительными». По словам О.М. Масловой, «эти показатели не отражают влияние на эти оценки опыта и подготовки интервьюеров. Возможна и другая гипотеза: все интервьюеры одинаково воспринимают психологический контекст интервью» [42, с. 12].

5. Шкалы лжи. В современной социологии и психологии использование шкал лжи, заимствованных из различных анкет личности, имеет давнюю традицию. Немногие исследователи сегодня рискнут усомниться в их пригодности для диагностики неискренних ответов опрошенных. Статистические оценки неоднократно цитировались в специальной литературе, что указывает на высокую надежность и достоверность шкал лжи (социальная желательность, потребность в одобрения и т.д.), и, таким образом, подтверждает убежденность исследователей в безупречности этих инструментов. Тем не менее, отсутствуют работы, в которых критически были бы проанализированы механизмы работы шкал лжи и имелась объективная оценка их диагностических способностей.

В западной исследовательской практике на протяжении многих десятилетий наиболее популярной остается «шкала потребности в одобрении» (МС), разработанная американскими психологами Д. Марлоу и Д. Крауном еще в 1960-е годы в рамках исследований, проводившихся ими с целью объяснения низкой предсказательной способности личностных тестов [80]. Многие авторы и по сей день используют ее для контроля искренности респондентов и отсеивания социально желательных ответов в опросах по

сенситивной проблематике [75]. Не менее известной является и шкала А. Эдвардса [102].

В отечественной социологии и психологии, согласно литературным источникам, исследователи используют шкалы лжи из тестов Айзенка [56], из вопросника Тейлора [22], а также из Миннесотского многофазного личностного перечня (MMPI). В работе многих психологов они оцениваются как высокоэффективный, хорошо разработанный психодиагностический инструмент для мониторинга честности ответов респондентов, который позволяет «автоматически устранять неправильные протоколы» [56, с. 24]. Психологи также считают шкалы лжи «наиболее оправданным методом» измерения искренности респондентов [16, с. 17]. Исходя из этого, они рекомендуют включать их, полностью или кратко, в психологические вопросники, особенно в случаях, когда исследователь должен работать с группами высокого риска (преступники, наркоманы, трудные подростки и т.д.).

В то же время в современной науке известно лишь несколько случаев экспериментальной проверки шкал лжи на достоверность и достоверность измерений. Кроме того, результаты этих исследований в целом неутешительны.

Наиболее серьезная попытка такого анализа принадлежит К. Стокинг, а также Н. Брэдберну и С. Садману, которые в конце 1970-х годов предприняли специальное исследование по валидации шкалы, созданной Д. Марлоу и Д. Крауном для идентификации индивидов, подделывающих истинные реакции на вопросы личностных тестов [76, с. 85-106]. В ходе исследования Н. Брэдбери и С. Садман попытались выяснить, что в конечном итоге измеряет эта шкала: склонность респондентов к самопрезентации в расчете на одобрение со стороны интервьюера или специфические характеристики их действительного образа жизни, осведомленности и поведения, которые ошибочно приняты большинством экспериментаторов, потому что они показывают социальную желательность. В качестве эмпирических

показателей для второго набора переменных авторы исследования использовали вопросы об употреблении алкоголя и наркотиков, досуговых мероприятиях, частоте социальных контактов и т.д. В результате они пришли к выводу, что высокие баллы по шкале лжи чаще встречаются среди людей, которые имеют строгие стандарты оценки своего поведения и действий других людей и строго придерживаются традиционной консервативной (и даже чистой) морали. Поэтому вполне возможно, что ответы некоторых на тестовые вопросы необычны в каком-то смысле, большинство людей (например, «я никогда не обманываю в игре») на самом деле не лгут, а выражают свое истинное отношение, сообщают факты реального поведения и отличаются от людей с релятивистскими ценностями и поведенческими стандартами. Согласно исследованию, субъекты с высокими оценками по шкале MS менее социально активны (-0,218), имеют ограниченные социальные контакты, ведут более закрытый образ жизни (-0,212), употребляют алкоголь (-0,279) и наркотики (-0,295 намного меньше), чем другие [76, с. 98]. «Шкала Марлоу-Крауна, - резюмирует Н. Брэдбери и С. Садман, - является чрезвычайно интересной переменной, но не может быть полезной для выявления людей, которые склонны искажать свои ответы в опросе». [76, с. 106].

Разочаровывающие данные были получены также по шкале социальной желательности Эдвардса (ESDS). Ряд специальных исследований, проведенных в 1980-х годах для проверки методов испытаний для измерения различных аспектов качества жизни, показал, что ESDS плохо реагирует на склонность ко лжи в ответах респондентов. Высокая степень корреляции между значениями шкалы «психического благополучия» и социальной желательностью (0,58–0,70), что продемонстрировано в экспериментах Л. Карстенсена и Дж. Кона [80], а. Козьмы и М. Стоунс [86], Р. Маккрей и П. Коста [91] и другие, объясняется не фактической фальсификацией ответов на тесты «социального благополучия» испытуемыми, а значительным сходством содержания вопросов, задаваемых в обоих типах шкал. В более позднем

исследовании, проведенном А. Kozma и М. Stones, шкала Эдвардса также коррелировала гораздо меньше с шкалами Марлоу-Крауна (0,38-0,42), чем со шкалами качества жизни (0,58- 0, 82) [86, с. 6]. В результате обсуждения авторы приходят к выводу, что конструкция, измеренная с помощью ESDS, более правильно определяется как «благополучие», а не как «социальная желательность». По их мнению, шкала Эдвардса вряд ли может служить хорошим показателем предвзятости в ответах респондентов. более уместно измерять социальное благополучие индивидов, чем их склонность к самовыражению [86, с. 10].

6. Комбинированная шкала искренности. Чтобы распознать ситуативную ложь, А.А. Давыдов и Е.В. Давыдова рекомендуют использовать специально разработанную контрольную шкалу, состоящую из десяти пунктов. В ее состав они предлагают включать два контрольных вопроса, три пункта из любой шкалы лжи, один дублирующий вопрос и один вопрос-ловушку. Если респондент окажется неискренним в шести и более случаях, считают авторы, тогда исследователь вправе забраковать анкету как не пригодную к дальнейшей обработке [16, с. 17].

В то же время никто не тестировал этот метод на практике. Специальные полевые испытания для проверки надежности и достоверности таких инструментов также не известны.

7. Методы активного эксперимента. Эта группа методов является наиболее трудоемкой, но в то же время и самой продуктивной. Для оценки искренности респондентов в режиме активного методического эксперимента можно использовать различные планы, однако три экспериментальные стратегии в данном случае считаются наиболее релевантными. Первая из них базируется на методе повторного тестирования (test-retest), вторая - на технике «полугрупп», или расщепленной выборки (split-ballot), в то время как третья, «постэкспериментальная», представляет собой обычный однофазный пилотаж с «сопутствующими» мини-интервью («follow-ups»).

Таким образом, на основе теоретико-методологического анализа литературы по выбранной нами теме можем сделать следующие выводы:

1. Обзор литературных источников позволяет говорить о большом разнообразии теоретических подходов к исследованию лжи в различных областях научного знания, что связано со спецификой задач проводимых исследований, а также с различием подходов, принятых в отдельных научных школах.

2. В результате теоретического анализа существующих различных подходов в психологии выделяются разнообразные классификации лжи и обмана, которые описываются в зависимости от точки зрения исследователя на проблему: по источнику происхождения, степени осознания ложности высказывания, силе мотивации обманного поведения, способу предъявления обмана, тяжести последствий, результативности, направленности и др.

3. На сегодняшний день существует несколько подходов к пониманию ведущих психологических факторов, способствующих проявлению лжи и обмана: биологические, социальные, личностные, ситуативные. Каждый из факторов, на наш взгляд, не может существовать отдельно от остальных и оказывать влияние на склонность и способность ко лжи. Наиболее полным и эффективным, на сегодняшний день, является системный подход к изучению психологического феномена лжи.

4. Теоретический анализ литературы по проблеме социально желательного поведения показал, что исследуемая проблема недостаточно отражена в психологической науке, поскольку остаются практически не изученными многие вопросы. Например, неизвестно какие факторы влияют на процесс и условия формирования/протекания социальной желательности, какое место занимает данный феномен в структуре личности, возможна ли объективная оценка уровня социальной желательности в науке и психологической практике, и, самое главное, связана ли потребность в одобрении со склонностью ко лжи.

5. Анализ теоретических источников показал, что сегодня имеются различные методы диагностики и измерения феномена лжи. Однако до сих пор не ясно, в какой степени их можно считать релевантными и актуальными для их первоначальной цели, поскольку даже среди самого старого и традиционно используемого набора методов, включая вопросы контроля и проверки, вопросы-ловушки, дубликаты и т.д., исследователи не пришли к согласию по поводу того, что эти инструменты все-же измеряют: невнимательность, слабую информированность, недобросовестность в заполнении вопросника или намеренное нежелание респондента давать искренние ответы. Кроме того, диагностический потенциал вопросов-контроля не был полностью оценен психологами, и не было разработано никаких четких правил их формулирования и использования. Не осмыслены возможности и ограничения, достоинства и недостатки этих методик.

1.5. Основные подходы к исследованию социальной желательности

В психологии социальная желательность рассматривается как элемент мотивационно-потребностной сферы. Социальная желательность (от лат. *socialis* - общественный) — это характеристика поведения индивида, стремящегося представить себя в наилучшем свете (например, отвечая на вопросы теста, дает социально желательные ответы) [36, с.235]. В области психологического тестирования данное понятие на протяжении десятилетий вызывало горячие дискуссии. Споры разворачивались вокруг определения социальной желательности, ее распространенности, проблем, которые она вызывает в связи с интерпретацией психологических тестов, и методов ее контроля.

Социальная желательность-в разное время определялась по-разному: как «тяготение к культурно санкционированным и одобряемым ответам», как «тенденция давать социально желательные ответы на утверждения,

предлагаемые для характеристики себя», как «склонность описывать себя в терминах, расцениваемых как желательные», или как «склонность представлять себя в благоприятном свете» [36]. Во всех определениях акцентируется внимание на определенном стиле реагирования на взаимодействия субъекта и среды безотносительно к специфическому содержанию личностной характеристики, которую предназначен измерять психологический тест. Отсюда потенциальной проблемой при интерпретации теста стала проблема искренности, проверки полученного по тесту высокого балла на действительно высокое соответствие измеряемой тестом характеристики или проявившейся тенденции представлять себя в выгодном свете.

Вероятность существования двусмысленных интерпретаций повлекла за собой многочисленные дискуссии и исследования, которые привели к выводу о существовании двух аспектов социальной желательности. Первый - касается субъекта и его убежденности в собственной способности действовать определенным образом. Второй - связан с ориентацией личности на другого и может отражать либо межличностную чувствительность, либо сознательное намерение контролировать производимое впечатление с учетом ожидания другого, с целью сохранить его расположение к себе [1].

Учитывая/потребность человека представлять себя в наилучшем свете и на вопросы теста давать социально желательные ответы, тестологи разработали специальные методики или отдельные шкалы, предназначенные для выявления социальной желательности. Итак, в психологии проблема социальной желательности начала исследоваться в связи с проблемой истинности получаемых результатов при анкетировании (тестировании). В зарубежной психологии первым исследователем социальной желательности выступил А.Л. Эдварде [83]. В своих работах он подчеркивал, что тенденция к социально одобряемым ответам в опросниках не обязательно означает сознательный выбор испытуемого. Такое стремление А.Л. Эдварде назвал

«эффектом фасада», или желанием выдвигать на первый план свои хорошие стороны.

Наличие такой тенденции, по Эдвардсу, свидетельствует об отсутствии понимания себя или нежелании показать собственные недостатки.

Позднее Д.П. Кроун и Д. Марлоу [85] при создании опросника «Ожидание одобрения» установили, что социально-желательное поведение связано не только с «эффектом фасада», но и с глубинными потребностями в одобрении, внимании и повышении самооценки за счет поддержки извне - признания. Эти исследователи в 1964 г. получили данные о том, что социально-желательные ответы связаны с общей потребностью человека в одобрении, в самозащите, уклонении от критики, социальном согласии и подтверждении.

Шкала Д.П. Кроуна и Д. Марлоу аккумулирует положения, характеризующие социально-одобряемое поведение: выражая свое согласие (несогласие) с утверждениями, отражающими общественно признанные нормы (правила поведения в общественных местах), а также с утверждениями, характеризующими положительный образ, который основывается на моральных и нравственных нормах, волевых качествах, субъект демонстрирует установку по отношению к социальному влиянию. Опросник состоит из 33 утверждений. Итоговый показатель мотивации одобрения получают суммированием всех баллов. Согласие испытуемого с большинством из утверждений означает, что у него существует социально-желательная установка. Этот показатель характеризует мотивационную структуру субъекта и, в частности, степень его зависимости от благоприятных оценок со стороны остальных людей, его ранимость и чувствительность к средовым и межличностным влияниям. Другими словами, шкала позволяет получить косвенную меру потребности человека в одобрении со стороны остальных людей.

Уровень социальной желательности определялся с помощью личностного опросника, разработанного Д. Кроуном и Д. Марлоу в 1960 г. для диагностики мотивации одобрения.

Тест состоит из 33 утверждений (18 социально одобряемых и 15 социально неодобряемых образцов поведения), с каждым из которых испытуемый должен выразить согласие или несогласие. Каждый ответ, совпадающий с ключом, оценивается в 1 балл. Итоговый показатель мотивации одобрения получают суммированием всех баллов. Этот показатель характеризует мотивационную структуру субъекта и, в частности, степень его зависимости от благоприятных оценок со стороны других людей, его ранимость и чувствительность к средовым и межличностным влияниям. Иными словами, шкала позволяет получить косвенную меру потребности человека в одобрении со стороны других людей.

Авторы шкалы руководствовались стремлением разработать инструмент, свободный от известной фиксированности на патологических симптомах, что в той или иной степени присуще ранее созданным шкалам. Кроме того, была поставлена задача дифференциации содержания утверждений от влияния собственно мотивов. Имеются данные о достаточно высокой валидности и надежности разработанной шкалы.

В отечественной психологии аналог опросника содержит только 20 утверждений [60], без четко выраженных нормативных показателей шкалы.

Как и оригинальный опросник, он предназначен для тестирования взрослых.

Модифицировав сокращенный вариант шкалы (20 утверждений), его стандартизировали на выборке более 800 человек с последующей проверкой валидности и надежности (Ю. Л. Ханин, 1974, 1976).

Разработанная Д.П. Кроуном и Д. Марлоу шкала отличается от шкалы А.Л. Эдвардса тем, что помимо корреляции со шкалой лжи опросника MMPI, была обнаружена корреляция с конформностью, подверженностью социальному влиянию, потребностью в одобрении, выражаемыми в

стилистике ответов. Как показали наблюдения, респонденты, проявлявшие установку на социально желательные ответы, вели себя более осторожно, чем те, у которых она не была выявлена, последним было свойственно нарушение норм коммуникации и вербально, и поведенчески. Таким образом, косвенно подтверждалось, что первая группа социально адаптивна, а вторая — скорее дезадаптивна.

Позже авторы стали рассматривать социальную желательность не как просто тенденцию отвечать на вопросы в соответствии с социальными ожиданиями, а как системную, личностную характеристику человека, реализуемую в поведении. Это объясняется тем, что в той или иной мере все люди подвержены социально зависимым поведенческим реакциям, но для ряда субъектов такая форма поведения является лишь сознательной приспособительной реакцией, а для других блокирующей субъектность и осознанность поступков эффектом. Выявленный эффект показывает, что люди не являются пассивными объектами восприятия окружающими, а стараются «подать себя» в более привлекательном виде, то есть скрыть одни не одобряемые качества, и, напротив, привлечь внимание к другим индивидуальным особенностям, которые в субъективном представлении являются наиболее привлекательными в глазах окружающих.

Шкала Кроуна - Марлоу и опросник социальной желательности А.Л. Эдвардса в зарубежной литературе подверглись критике, так как способность, по мнению оппонентов, рассматривать только внешнее поведение, и не определяет содержательной стороны этого явления [4].

В последующих зарубежных работах, а также в исследованиях А. Г. Шмелева и В.И. Похилько [4] факторной структуры пунктов тестопросников было выявлено, что фактор социальной желательности имеет необыкновенную силу в ситуациях «экспертизы», то есть принудительного обследования, когда испытуемые имеют основания маскировать свои психологические особенности (Забродин и др., 1987).

Таким образом, направление исследований определило социальную желательность как артефакт, искажавший результаты опрашиваемых в ситуации психологического тестирования.

Проведенные исследования показали, что явление социально желательного поведения опосредовано отношением к социальному окружению, с возможностью группы влиять на отдельно взятого человека и психологическая невозможность человека сопротивляться влиянию группы. Так, соглашаясь с мнением большинства, с позицией или убеждением группы, индивид уступает группе, получая поддержку и одобрение со стороны ее членов и, наоборот, - проявляя субъективность и выражая общепринятому мнению, он сталкивается с недовольством, отвержением, осуждением, ненавистью и подавлением. Вот почему, в определенных ситуациях человек не может и не хочет быть «независимым» и, более того, потребность принадлежать к группе в ряде случаев становится доминирующей.

Социально желательное поведение как и поведение в целом, связано с проблемой выбора и самоидентификации, что наиболее актуально в подростковом возрасте [18]. Для подростка проблема самоидентификации одна из ведущих. Он затруднен в самоидентификации, у него не сформированы критерии нравственных категорий «плохо» и «хорошо», не сформированы идеалы, необходимые для адаптации в социуме.

Изучая эффект социальной желательности Молоканова М. С установила, что данная психологическая характеристика поведения тесно связана с нравственной позицией индивида относительно нравственной позиции общества, с принятием или отвержением определенного социального стандарта, степенью подчинения индивида групповому воздействию. Степень проявления данного эффекта - частота и глубина подчинения в том случае, когда противоречие мнению группы субъективно воспринимается индивидом как внутриличностный конфликт.

Эффект социальной желательности можно рассматривать и как форму зависимости от социума, но не в плане ориентации на нормативы определенной группы, а как потребность следовать общепринятому, и, таким образом, казаться «не хуже других», что в целом не гарантирует соответствующего содержания поведения. Исследования показывают (М.А. Алемаскин, С.А. Беличева, Е.Т. Соколова, В.В. Столин), что подростки с тенденциями зависимости в поведении характеризуются разной степенью деформации системы внутренней поведенческой регуляции — морально-нравственных представлений, референтных ориентации.

Итак, наличие эффекта социальной желательности обусловлено совокупностью различных факторов, многие из которых являются внешними по отношению к молодому человеку и не выступают как психологические причины его поведения.

ГЛАВА II. Эмпирическое исследование представлений о лжи в контексте социальной желательности в подростковом и юношеском возрасте

2.1 Программа и организация исследования

Проблема исследования. Изучение лжи как психологического феномена построено на большом количестве теоретических и методологических подходов, которые, на наш взгляд, недостаточно охватили область исследований, связанных с описанием и объяснением личностных

детерминант, оказывающих влияние на отношение человека ко лжи. Проведенный в первой главе теоретический анализ основных подходов к изучению лжи и социальной желательности показал важность рассмотрения социально-психологических и личностных особенностей человека, которые могут помочь нам лучше понять причины сложившихся представлений о лжи и связанных с ними поведенческих актов.

Выбор в качестве эмпирической базы исследования лиц подросткового и юношеского возраста связан с характером протекания предложенных возрастных периодов.

В подростковом возрасте, как отмечал Л. С. Выготский, возникают два новообразования — это развитие рефлексии и на ее основе — самосознания. Для нас это означает, что в период отрочества становится возможным неизмеримо более глубокое и широкое понимание других людей. С начала переходного периода ребенок начинает все лучше осознавать последствия своих поступков и прогнозировать их возможный результат, а потому понимание лжи теперь неразрывно связывается с социальным окружением подростка. Желание получить одобрение, признание, повысить свою самооценку ставит новые задачи перед каждым молодым человеком и имея ещё недостаточный опыт в реализации таких потребностей, подростки прибегают к средствам, которые являются для них более доступными и эффективными. Ложь для подростков является одним из самых распространенных способов получить желаемое или защитить себя в сложной ситуации и её использование в социальном взаимодействии должно прямо отражать актуальные нравственно-психологические представления о данном феномене.

У юношей стоит совсем другая задача, их желание получить одобрение и признание теперь уже отражает потребность в принадлежности к определенным профессиональным группам и сообществам. Для юношеского возраста характерно расширение нормативно обязательных социальных

ролей, то есть ориентация в новых социальных отношениях. Ложь в данном случае выступает средством адаптации в новых условиях.

Кроме того, исследование отношения ко лжи является удобной моделью, раскрывающей условия, факторы и индивидуально-психологические различия формирования системы отношений подростков и юношей к действительности, к окружающим людям и самому себе.

Исходя из данных предпосылок становится актуальным изучение у молодежи их потребности в одобрении, внимании и повышении самооценки за счет поддержки извне - признания. Известно, что социально-желательные ответы по шкале социальной желательности Кроуна-Марлоу связаны с общей потребностью человека в одобрении, в самозащите, уклонении от критики, социальном согласии и подтверждении.

Операционализация основных понятий:

Ложь - это социально-психологическое явление, предполагающее намеренное искажение субъектом действительного положения вещей, имеющее целью ввести реципиентов в заблуждение, вызванное стремлением добиться личных или социальных преимуществ в конкретных ситуациях. (А. К. Акименко).

Представления о лжи - это оценочные суждения личности о нравственной направленности поведения субъектов в социальном пространстве. Они включают в себя установочные комплексы относительно направленности лжи, ее причин, частоты, степени распространения и успешности распознавания. (А. К. Акименко).

Социальная желательность – это социально-психологический эффект, степень зависимости субъекта от благоприятных оценок со стороны других людей, его ранимость и чувствительность к средовым и межличностным влияниям. (Кроун-Марлоу).

Цель исследования – выявить особенности представлений о лжи при различных уровнях социальной желательности.

Для реализации поставленной цели необходимо решить следующие **задачи:**

1. Раскрыть содержание основных теоретических подходов к исследованию лжи, систематизировать научные представления о феномене социальной желательности;
2. Разработать и апробировать программу эмпирического исследования представлений о лжи при различных уровнях социальной желательности;
3. Выявить особенности представлений о лжи в подростковом и юношеском возрасте;
4. Проанализировать соотношение представлений о лжи у юношей и подростков с их уровнем социальной желательности;
5. Разработать программу психологического мероприятия по профилактике склонности ко лжи и лживого поведения через преодоление социальной желательности.

Гипотезы исследования:

1. Существует взаимосвязь между представлениями о лжи и уровнем социальной желательности.
2. Представления о лжи будут различаться по половозрастному признаку в зависимости от уровня социальной желательности.

Теоретико-методологические основы дипломной работы составили теоретические положения психологии лжи и скрываемой информации: Д.И. Дубровского; К. Мелитана; В. В. Знакова; А.Н. Тарасова; О. Фрая; Ж. Дюпра; Ю. Щербатых; П. Экмана; К. Саарни; теоретические представления о понятии и особенностях социальной желательности: Д.П. Кроун, Д. Марлоу, А. Орел, В.И. Похилько, А. Г. Шмелева, А.Л. Эдварде и др.

Методы и методики исследования:

- анализ трудов отечественных и зарубежных авторов по проблеме исследования;

- методы сбора эмпирических данных: психологическое тестирование - тест Шкала социальной желательности Кроуна-Марлоу (Crowne-Marlowe Social Desirability Scale (SDS); авторская анкета, направленная на выявление особенностей понимания категории лжи и ее значимости в человеческой жизни.
- методы математико-статистической обработки данных: описательные статистики, факторный и корреляционный анализы с применением статистического пакета «SPSS v.23.0».

Эмпирическая база исследования: ВУЗы (Алтайский государственный университет и Алтайский государственный педагогический университет) г. Барнаула и общеобразовательные школы г. Барнаула (МБОУ «СОШ» № 126, МБОУ «СОШ» № 70) и г. Новоалтайска (МБОУ «СОШ» № 10). В исследовании приняли участие 287 человек, среди которых 137 человек являются учащимися 10-11 классов общеобразовательных школ и 150 студентов первого и второго курсов, обучающихся на разных факультетах и специальностях. Доля лиц мужского пола, принявших участие в исследовании, составила 103 человека, лиц женского пола - 184.

Организация и проведение исследования. Исследование проводилось в несколько этапов:

Подготовительный этап – изучение и анализ отечественной и зарубежной литературы по проблеме исследования; постановка цели исследования; определение объекта, предмета, формулирование гипотез и задач исследования; разработка программы и отбор методов исследования.

Исследовательский этап – апробация исследовательского инструментария; проведение исследования и анализ полученных данных; компьютерно-статистическая обработка результатов.

Обобщающий этап – анализ, обобщение и систематизация полученных результатов; оформление исследования и основных его выводов; разработка психологического мероприятия по проблеме исследования.

2.2 Анализ и интерпретация результатов исследования

Одним из первых вопросов, которые нас интересовали был вопрос о том, как потребность в одобрении выражена отдельно группе подростков и юношей. В результате исследования было выявлено, что средние значение по итоговым баллам методики «Социальная желательность» Кроуна-Марлоу в сравниваемых группах различается.

При помощи Т-критерия Стьюдента было подтверждено, что существуют достоверные ($p = 0.05$) различия в уровне социальной желательности в подростковом и юношеском возрасте.

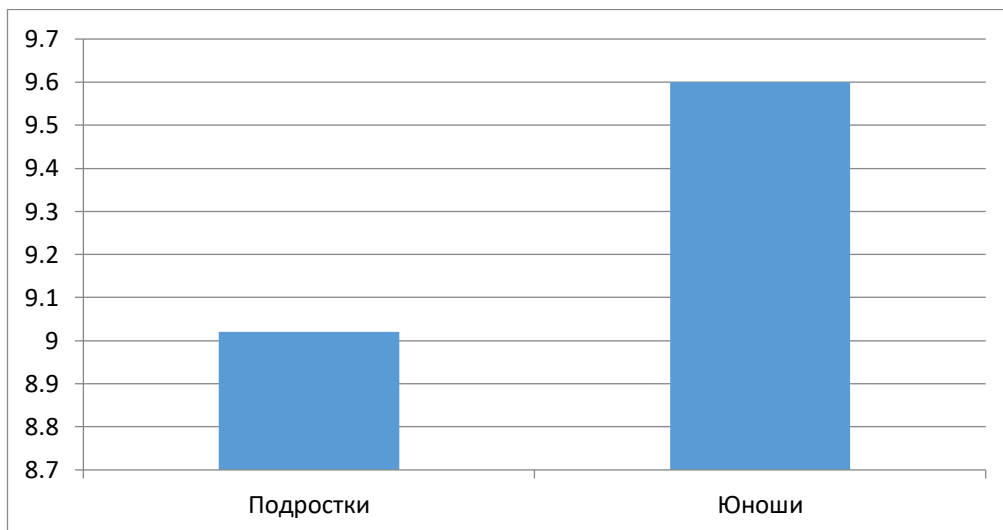


Рис. 1 Сравнение средних по методике "Социальная желательность" по возрастному признаку

На графике можно увидеть, что у юношей потребность в одобрении выше, чем у подростков, соответственно уровень социальной желательности у этих испытуемых выше. Это объясняется тем, что для юношей больше характерно расширение нормативно обязательных социальных ролей, то есть ориентация в новых социальных отношениях у них прямо связана с углублённой направленностью и вовлеченностью на овладение новыми профессиональными компетенциями и ролями. Соответственно их желание принадлежать к определенным профессиональным группам и сообществам будет отражать общую тенденцию на получение одобрения и признания их

как формирующегося или уже сформировавшегося специалиста в глазах своих родных, коллег, учителей и экспериментатора в том числе.

Анализ сравнение средних также показал, что результаты достоверно ($p = 0.05$) различаются и по половому признаку.

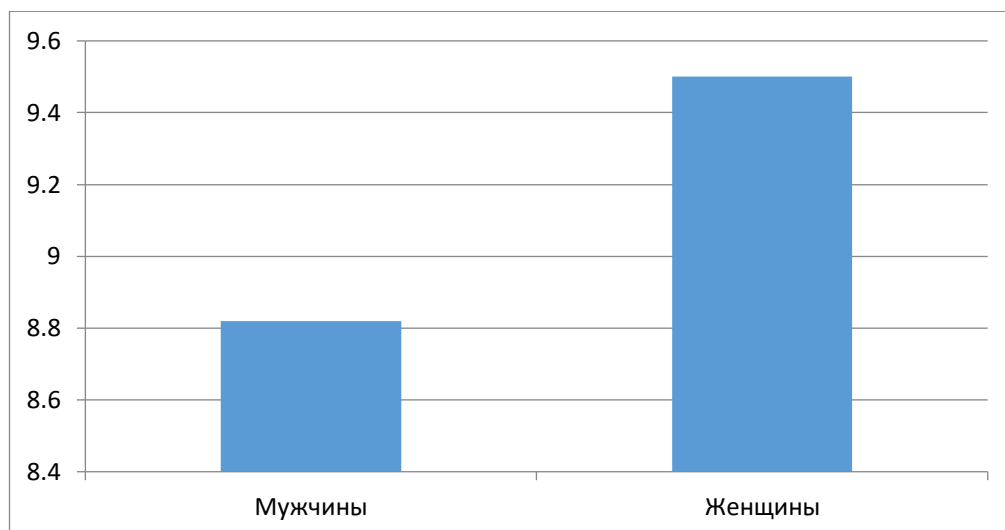


Рис. 2 Сравнение средних по методике "Социальная желательность" по половому признаку

Желание получить одобрение, понравится окружающим людям хоть и ненамного, но все же больше свойственно женщинам. Полученные результаты согласуются с рядом исследований, в которых показывается, что у женщин в подростковом-юношеском возрасте наблюдается повышенный интерес к познанию других людей и самих себя. Женщины больше мужчин в этом возрасте уделяют внимания и времени своей внешности, особенностям внешности и поведения окружающих, проявляют больше чуткости к своему и чужому внутреннему миру. Такая обеспокоенность «внешним видом» социального взаимодействия является неотъемлемым элементом в структуре социальной желательности.

Далее нами был выявлено количество испытуемых с различным уровнем социальной желательности (высокий, средний, низкий уровень) внутри групп.

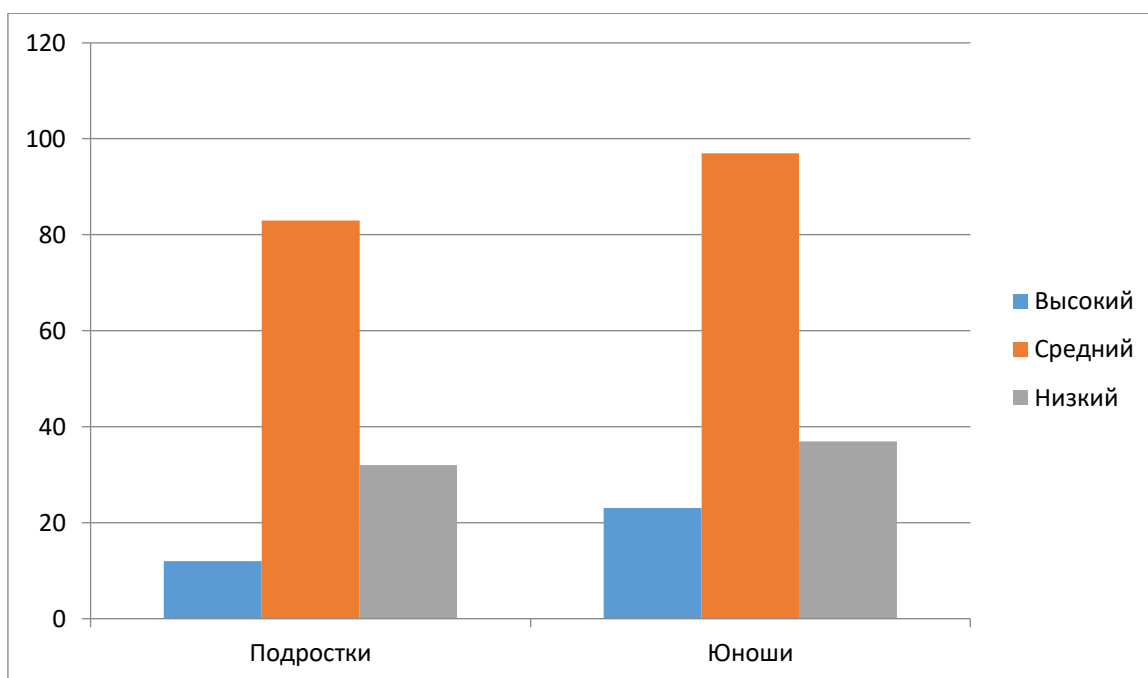


Рис. 2 Количество испытуемых с различным уровнем социальной желательности по возрастному признаку

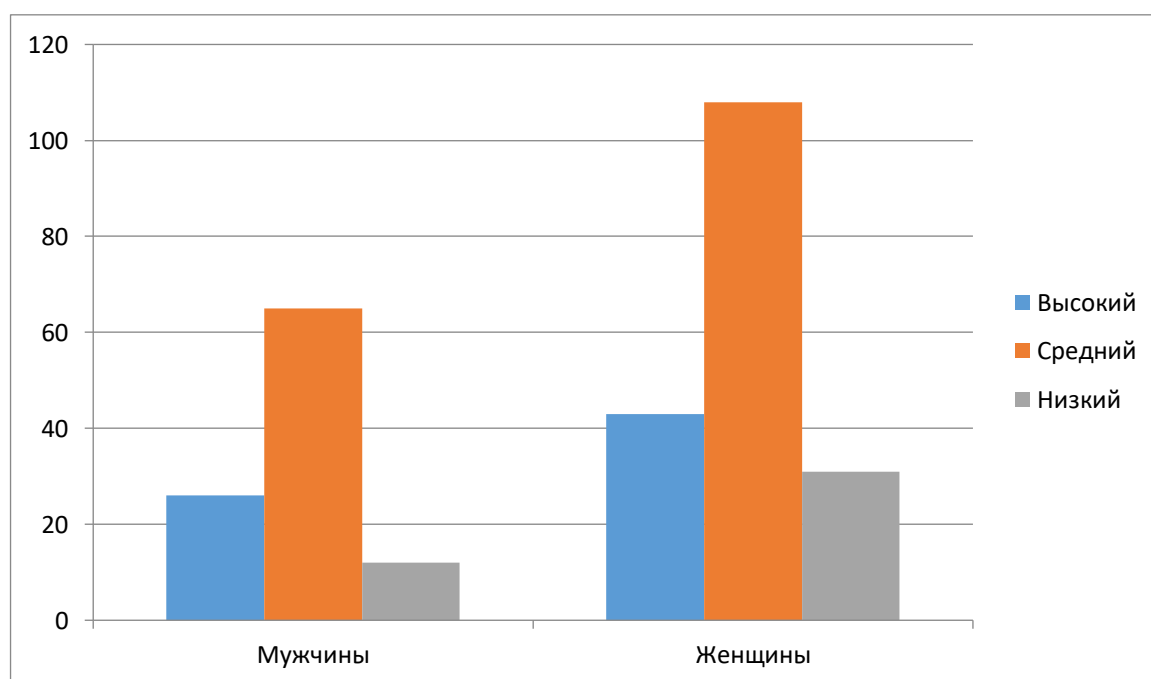


Рис. 2 Количество испытуемых с различным уровнем социальной желательности по половому признаку

Если мы внимательно посмотрим на таблицу по итоговым баллам, то увидим, что, как и в случае со значениями средних по методике, так и по количеству людей в каждом уровне социально-желательного представления отсутствует большой разрыв, налицо тенденция к равенству результатов. Однако, как показал анализ сравнения средних, таковые различия все же имеются в обеих группах. Причины такого разрыва могут зависеть от мировоззренческих взглядов, установок на моральные и духовные ценности, но больше всего, конечно, от актуальной социальной ситуации развития молодых людей.

Поскольку разница в выборке по половому признаку в нашем исследовании является достаточно существенной (М – 103, Ж – 182), это затрудняет анализ результатов в выводимых данных по количеству испытуемых с различным уровнем социальной желательности, однако для полноты представлений по исследуемой теме нам кажется необходимым рассмотреть и этот компонент. Кроме того, предшествующий анализ сравнения средних по Т-критерию Стьюдента выявил имеющиеся различия в результатах по методике.

Следующим этапом нашего исследования был анализ представлений о лжи и особенностей ее использования в зависимости от уровня социальной желательности. Для выполнения этой задачи нами была разработана авторская анкета, направленная на выявление особенностей понимания категории лжи.

Решение о разработке авторской анкеты было принято ввиду того, что, согласно приведенным А. Ю. Мягковым в исследованиях выводам, имеющиеся на сегодняшний день опросные методы установления искренности опрашиваемых и диагностики склонности ко лжи, не проходят проверку на валидность и надежность. Как отмечает автор: «...шкалы лжи не дифференцируют значимо искренних и неискренних респондентов, а потому не обладают свойством дискриминантной валидности. С одной стороны, шкалы пропускают большое количество социально желательных ответов,

квалифицируя их как вполне достоверные, а с другой, – ошибочно идентифицируют многих искренних информантов как имеющих склонность к искажению результатов. Отсутствие достаточной конструктивной (конвергентной и дискриминантной) валидности делает шкалы лжи не соответствующими их предназначению». Важным является еще то, что большинство из имеющихся психодиагностических инструментов, направленных на изучение лжи, используются больше как вспомогательные методы фильтрации результатов по личностным опросникам на предварительном этапе исследования. Наша задача состояла в том, чтобы рассмотреть ложь как самостоятельный, отдельно взятый психологический феномен, со своими особенностями и рядом признаков. [??]

Степень отношения ко лжи испытуемых определялась на основе самооценочных показателей по метрической шкале, включенной в анкету.

Вопросы в анкете были составлены таким образом, чтобы испытуемый мог оценить и выразить свое отношение ко лжи с различных сторон. Однако в содержательном плане все вопросы можно подразделить на 2 больших блока:

- 1) Представление о лжи как о морально-нравственной категории
- 2) Представление о лжи в контексте межличностных отношений

Испытуемый отвечал на вопросы закрытого типа с вариантами ответа (да/нет), которые должны были выявить имеющийся у него опыт пребывания в роли лжеца и его жертвы. Рядом с первой графой была выделена вторая с метрической шкалой, где респонденты выражали свою степень отношения к категории лжи и ее значимости в человеческой жизни (рассмотрение вопросов о частоте использования лжи; о причинах и детерминантах лжи и самообмана; о целесообразности ее использования; о чувствах, присущих как лжецу, так и его жертве, о раскаянии и др.) (приложение 8).

Далее, нами был использован метод факторного анализа для более полного и всестороннего описания лжи как социально-психологического явления и определения возможных скрытых, латентных переменных.

Анализируя данные, мы обратили внимание на тот факт, что оценки изучаемого объекта, полученные в ходе анкетирования, сходны между собой и после подсчета коэффициента корреляции, возник вопрос о возможной избыточности некоторых характеристик. Кроме того, еще одним доводом в пользу идеи о целесообразности использования факторного анализа в нашем исследовании было то, что данный метод позволяет по-новому взглянуть на полученные данные, обнаружить те связи между исходными характеристиками, которые ранее были не очевидны и оставить в стороне вопросы, не относящиеся к делу.

Факторный анализ проводился по всей выборке и в итоге из имеющихся 70 вопросов анкеты остались и распределились в 2 шкалы 29 переменных, которые в сумме имели наибольшую объяснительную дисперсию (45.2%).

Компонент	Суммы квадратов нагрузок извлечения		
	Всего	% дисперсии	Суммарный %
1	4,639	30,926	30,926
2	2,395	14,297	45,223

Рис. 3 Результаты факторного анализа по анкете

Обнаруженные характеристики относились к первому блоку вопросов, который изначально нас интересовал, а именно к представлениям о лжи как о морально-нравственной категории. Однако приведенный анализ выявил новые особенности исследуемого объекта. Учитывая входящие в факторы переменные, условно их можно обозначить как «Нравственно осуждаемая ложь» и «Нравственно одобряемая ложь». Интересно то, что по содержанию и по направленности вопросы, которые входят в эти шкалы сильно различаются и, где-то даже противоречат друг другу, однако несмотря на это включены в более общий фактор. Если в первом случае испытуемый давал утвердительный ответ на вопрос №13: «Людям всегда надо говорить правду в глаза?», то логично было бы предположить, что мы получим отрицательный ответ на вопрос №28: «Бывают ли случаи, когда вы обманываете людей для их же пользы?», однако перед нами сразу возникает

парадокс в виде статистических данных, где мы видим, что порядка 32% респондентов ответили «Да» на оба вопроса.

Объяснение этому мы можем найти в работах В. В. Знакова, который в своем исследовании в 1992 году выявил и теоретически обосновал феномен «нравственной лжи». В этом исследовании респондентам предлагались слова и выражения, которые имели отношение к правдивости как черте личности. Среди прочих выражений автор обратил внимание на то, что в вопросе №14 «Ради спасения невинного в суде можно дать ложные показания», из 196 испытуемых порядка 123 ответили утвердительно, а 73 отрицательно. При этом, у испытуемых двух групп не было обнаружено значимых различий между самооценками правдивости. Другими словами, те, кто ответил, что может солгать в суде считали себя такими же честными и правдивыми, как и ответившие отрицательно. Одинаковые количественные показатели были обусловлены качественными различиями в понимании содержания честности и правдивости. Анализ письменных комментариев к ответам на вопрос показал, что у части респондентов, ответивших «да», проявляется ценностно-смысловая позиция, которая выражается в когнитивной дифференциации двух понятий «правда» и «справедливость». Такое понимание психологических антиподов – «правда-ложь», можно объяснить тем, что для большинства испытуемых «не всякое умышленное искажение фактов является ложью в моральном смысле этого слова».

Как отмечает Виктор Владимирович: «Феномен нравственной лжи, безусловно, является одним из компонентов нравственного сознания россиян». В нашем исследовании анализ ответов показывает, что в представлениях значительного числа респондентов отмечается отношение ко лжи подобное тому, какое было обнаружено в исследовании В. В. Знакова в 1992 году.

В след за отечественным ученым мы будем в дальнейшем использовать дефиницию «Нравственная ложь» в описании результатов по анкете. К сожалению, автор не дает четкого терминологического определения данному

понятию, однако в некоторых его работах мы можем найти такие описания этого феномена: нравственная ложь – это ложь, используемая во благо другого человека; нравственная ложь – атрибут честности, необходимое условие справедливого отношения к людям; нравственная ложь – это социально оправданная ложь.

После факторного анализа и интерпретации полученных результатов был составлен основной список вопросов, состоящий из 29 пунктов и подсчитан общий балл по каждому испытуемому. Чем больший балл респонденты получали по каждому фактору, тем сильнее выражалось их отношение ко лжи как нравственно осуждаемому или одобряемому феномену. Общий балл полученный по анкете «Нравственная ложь» отражает специфику восприятия лжи как неоднозначного, но необходимого инструмента оказания помощи или поддержки человеку, нуждающемуся в такой услуге.

Для сравнения результатов и обнаружения различий в отношении ко лжи как к морально-нравственной категории у юношей и подростков был использован Т-критерия Стьюдента.

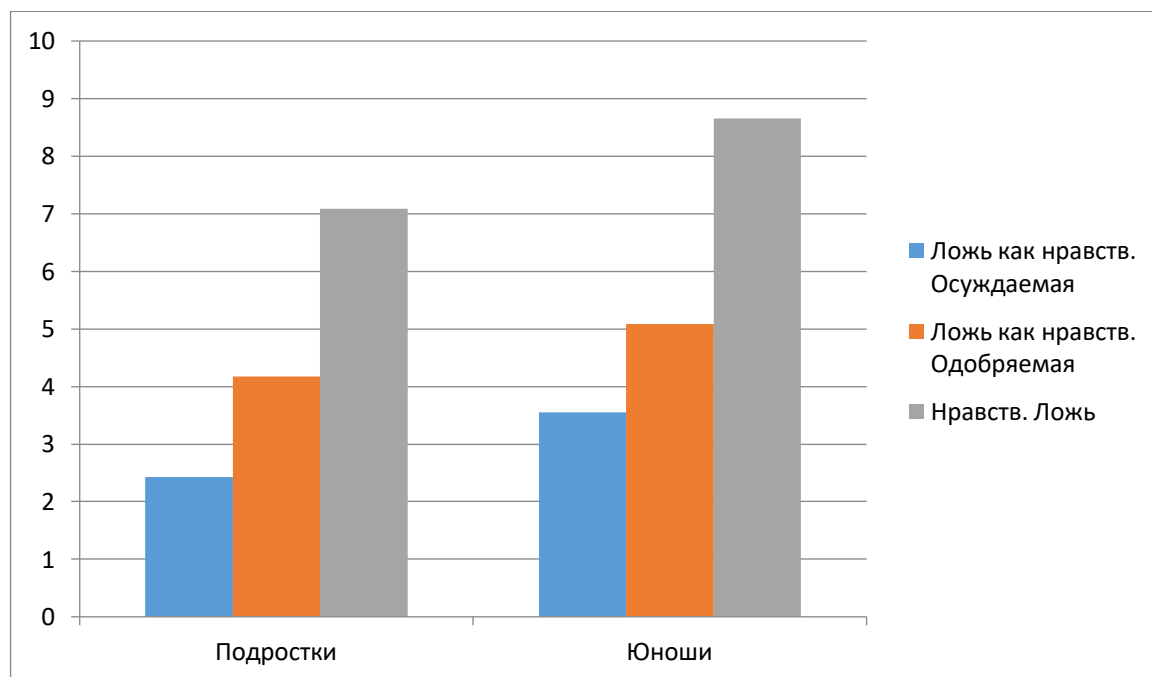


Рис. 4 Сравнение средних по анкете "Нравственная ложь" по возрастному признаку

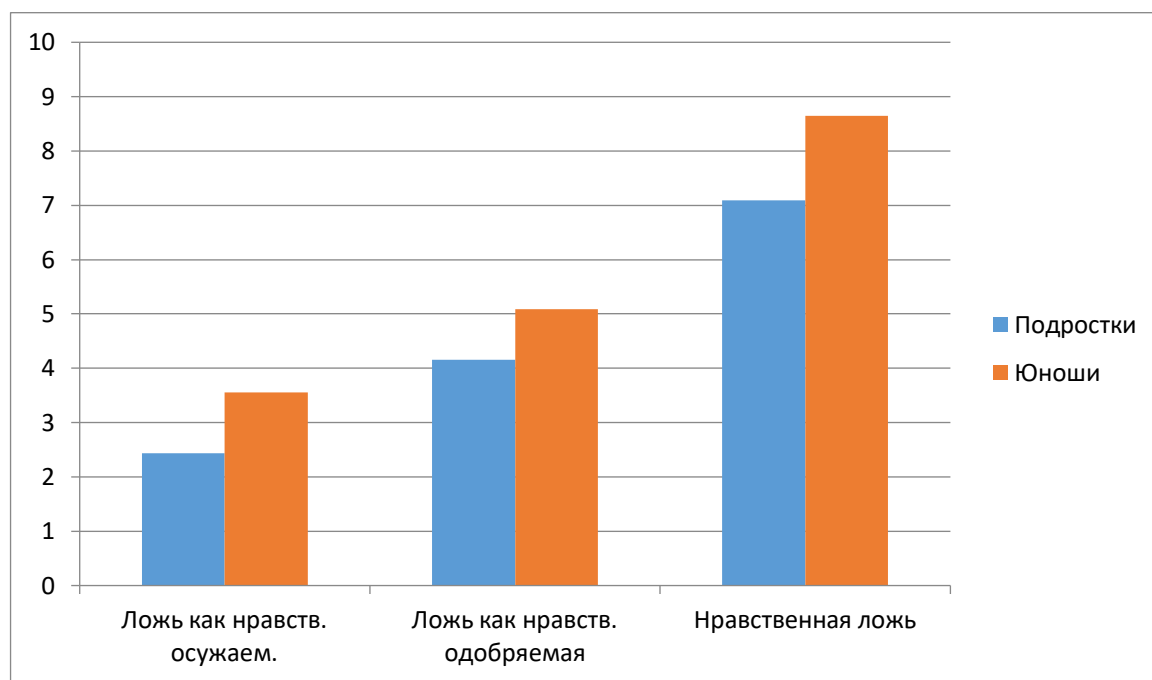


Рис. 5 Сравнение средних по анкете "Нравственная ложь" по возрастному признаку

В результате анализа были обнаружены статистически значимые различия ($p = 0.05$) в сравнение средних двух групп, которые позволяют сделать вывод о том, что для юношеского возраста более характерно относится ко лжи с точки зрения нравственного осуждения или одобрения, тогда как у подросткового возраста представления о лжи как морально-нравственной категории менее выражены.

Можно предположить, что подростки при рассмотрении феномена лжи меньше акцентируют внимание на морально-нравственном вреде/благе, приносимом другому человеку. Кроме того, такой вывод согласуется с результатами зарубежных и отечественных исследований, в которых отмечается, что наиболее существенным для подростков является объективная характеристика содержания данного психологического феномена и субъективная оценка личной выгоды от использования лжи. Стоит отметить, что в переходном возрасте возникают и оформляются нравственные убеждения, которые становятся специфическими мотивами поведения и деятельности подростка (Л.И. Божович). Такой процесс проходит

под эгидой постоянно сменяющихся нравственных оценок всех сферах жизнедеятельности подростка при переходе от «внешнего» регулирования поведения к саморегуляции, самоконтролю и самоуправлению. (И. С. Кон). Соответственно это могло отразиться на ответах респондентов по анкете «Нравственная ложь», поскольку их представления о морали являются менее устойчивыми чем у юношей.

Анализ половых различий в группе юношей показал, что как для мужчин, так и для женщин отношение ко лжи выражается примерно в одинаковых количественных показателях.

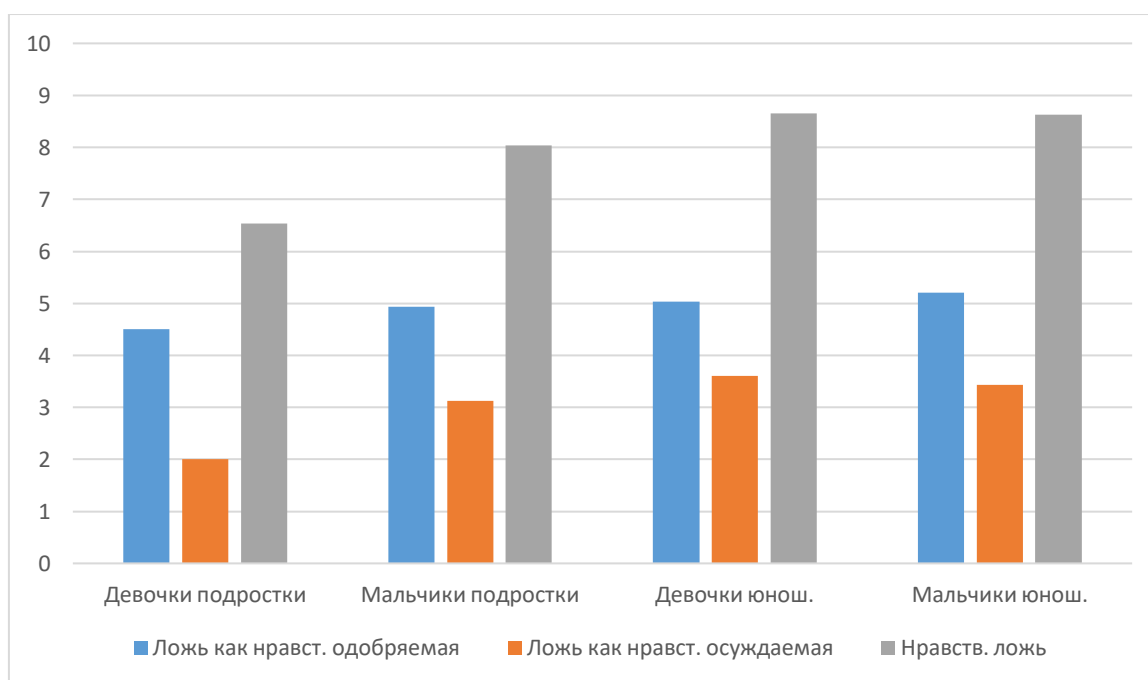


Рис. 6 Сравнение средних по анкете "Нравственная ложь" по половому признаку

Однако, в группе подростков были выявлены достоверно значимые различия ($p=0.05$) в представлениях о лжи у мальчиков и девочек.

Как видно из графиков у девочек подростков представления о лжи как о нравственно-психологическом феномене имеют более низкие показатели. Мы можем сказать, что в их сознании ложь предстает как более дифференцированное понятие, в котором наличествуют четкие разграничения лжи как нравственно осуждаемого и одобряемого феномена. Ложь для девочек в этом возрасте носит характер скорее «добродетельной» лжи, когда

последняя больше направлена на самозащиту, отстаивания личных границ и «спасение другого». Полученные нами данные частично согласуются с исследованием В.В. Знаковым-половых различий в понимании причин лжи, по результатам которого он отмечает в женской выборке отчетливо выраженную приверженность в использовании «маленькой лжи» и в «желании наилучшим образом представить себя в глазах собеседника». Как отмечает автор: «...такая женщина может считать себя честным человеком, допускающим невинную ложь там, где, по ее мнению, без этого не обойтись».

И. А. Горчакова в своем диссертационном исследовании представлений о лжи у школьников средних классов получила аналогичные нашим результаты. В нем отмечалось, что 93% девочек и 76% мальчиков относятся ко лжи лояльно. Воспринимают ложь как абсолютное зло только 7% девочек, тогда как солидарных в таком восприятии лжи мальчиков было около 24%.

Можно увидеть, что в юношеском возрасте такая разница в представлениях о лжи у мужчин и женщин уравнивается, что, возможно, связано с изменениями в актуальной социальной ситуации развития.

Для того, чтобы понять, как взаимосвязаны социальная желательность и представления о лжи у разных возрастных групп мы провели корреляционный анализ, который установил взаимозависимость между представлениями респондентов о лжи и уровнем их социальной желательности.

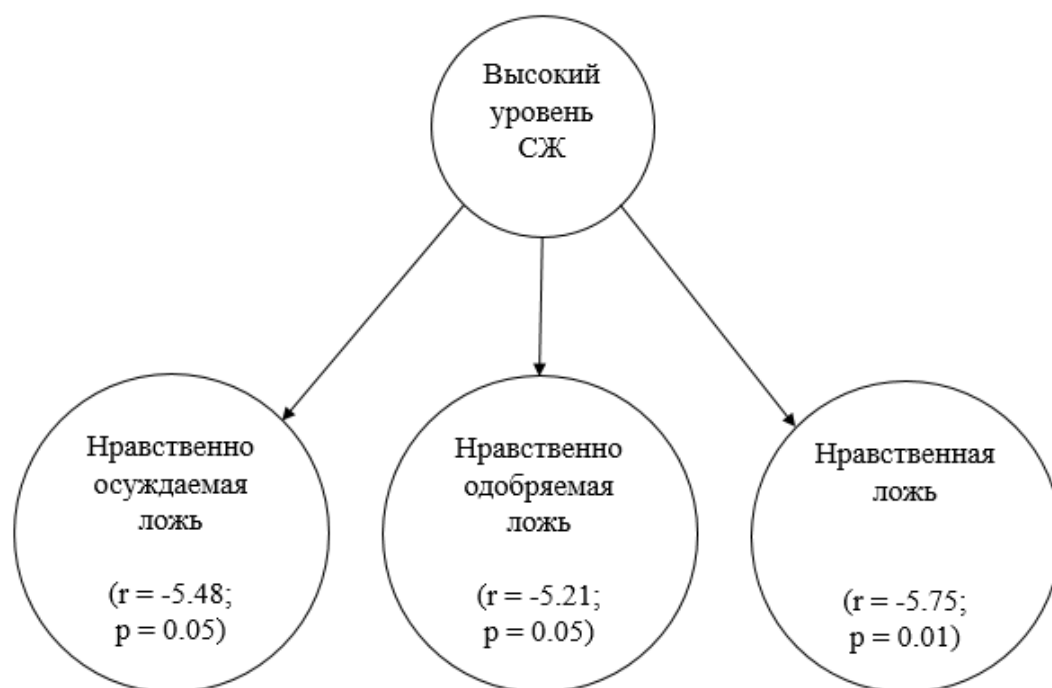


Рис. 7 Результаты корреляционного анализа у юношей с высоким уровнем социальной желательности с анкетой "Нравственная ложь"

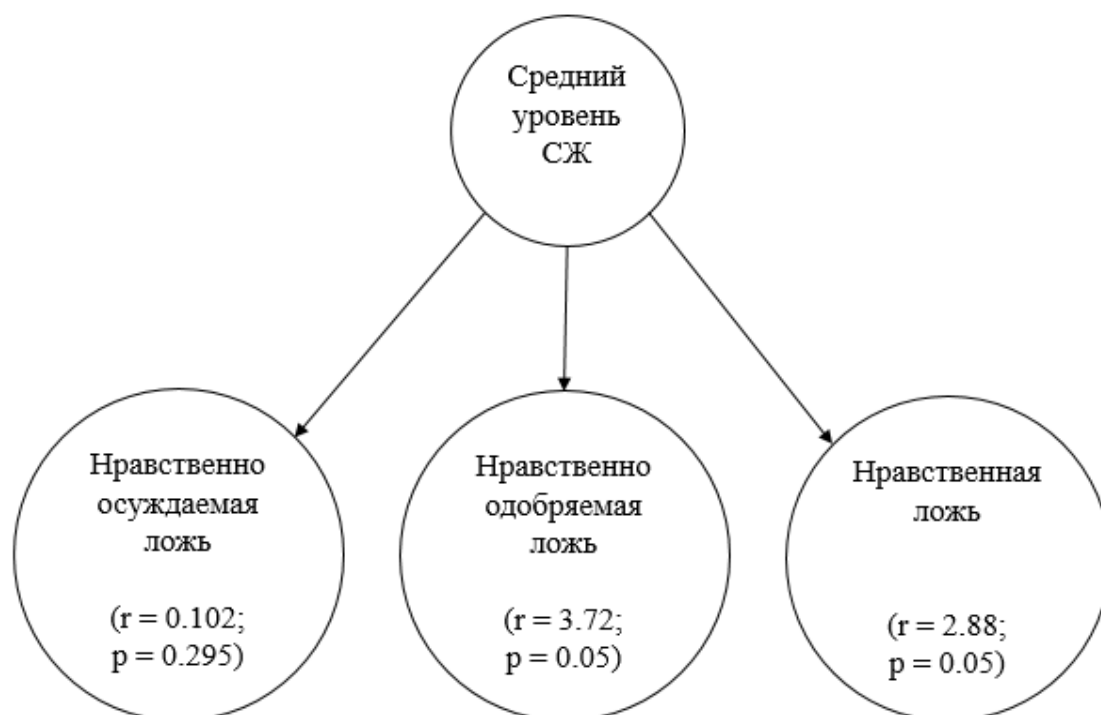


Рис. 8 Результаты корреляционного анализа у подростков с средним уровнем социальной желательности с анкетой "Нравственная ложь"

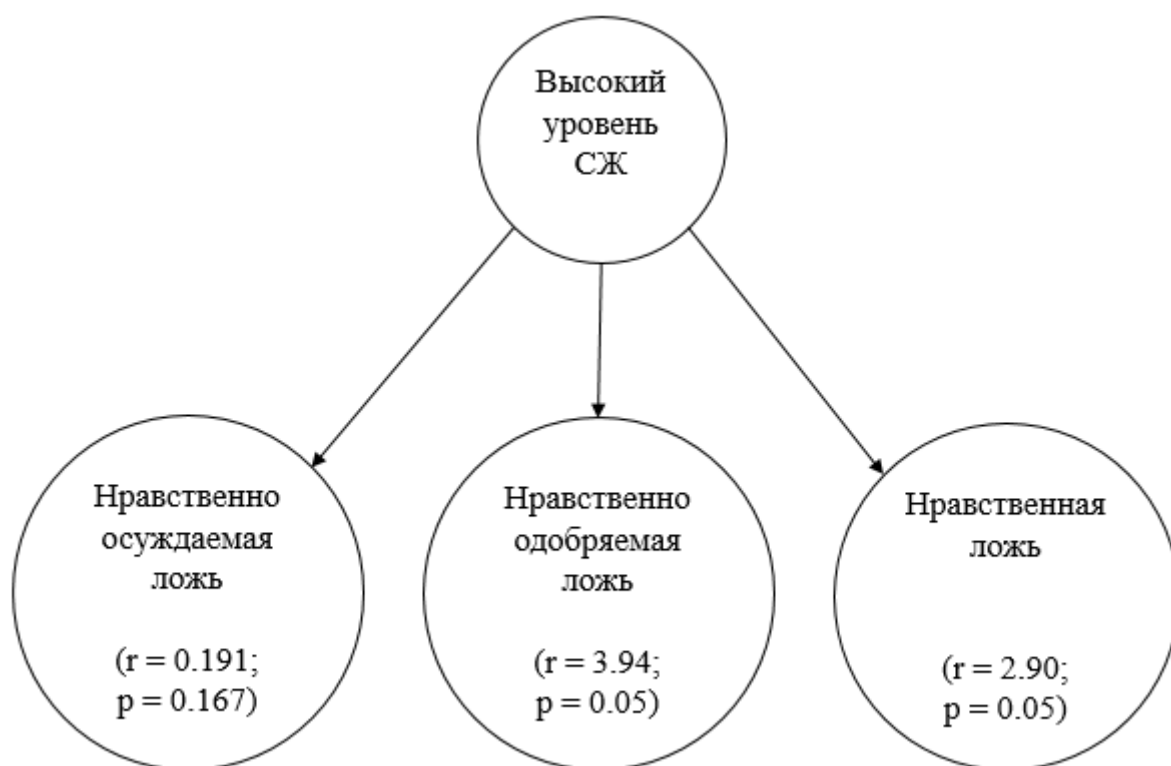


Рис. 9 Результаты корреляционного анализа у подростков с высоким уровнем социальной желательности с анкетой "Нравственная ложь"

Полученные результаты показали, что у представителей с низким уровнем социальной желательности у обеих групп одинаково не было обнаружено значимой корреляционной связи с анкетой «Нравственная ложь».

Обращаясь к полученным результатам, надо помнить, что в методике Д. Марлоу, Д. Крауна, направленной на изучение так называемой мотивации одобрения, чем выше итоговый показатель, тем выше мотивация одобрения и тем, следовательно, выше готовность человека презентовать себя перед другими как полностью соответствующего социальным нормам, даже если это не соответствует действительности. Низкие же показатели могут свидетельствовать как об излишней требовательности к себе, так и о непринятии традиционных норм. Разработанная нами анкета в результате факторного анализа выделила генеральный фактор, который мы обозначили как «Нравственная ложь». В ответах на вопросы анкеты респонденты должны были соотнести и субъективно отдать предпочтение тем или иным

морально-нравственным нормам и обозначить особое место лжи в этой системе представлений. Можно предположить, что у испытуемых с низким уровнем социальной желательности представления о хорошем и плохом, правильном и неправильном, добре и зле, а также о правде и лжи, вытекающих из этих представлений, отличаются от общепринятых. Тогда и корреляция между методиками обнаружена не будет, поскольку для этого потребуется другой подход в изучении представлений, которые бы соответствовали этическим взглядам респондентов из группы с низким уровнем социальной желательности.

Респонденты, демонстрирующие высокий уровень социальной желательности в обеих группах и средний уровень потребности в одобрении в группе подростков различаются по своему отношению к нравственной лжи. Подросткам свойственно рассматривать ложь преимущественно в контексте нравственной оправданности лжи ради достижения признания и одобрения. В противоположность этому у юношей наблюдается обратная связь между социальной желательностью и их представлением о нравственной лжи в целом. Описанный необычный феномен можно обосновать таким образом, что у юношей происходит реструктуризация ценностей и взглядов на то, каким образом возможно достичь признания в значимой социальной и профессиональной среде, т.е. в данном случае ложь уже является скорее второстепенным способом организовывать свою деятельность по достижению целей. Данные факты подтверждаются наличием статистически значимой обратной корреляцией между высоким уровнем социальной желательности по методике и итоговыми баллами по анкете «Нравственная ложь».

Как отмечает в своем диссертационном исследовании А.С. Кузьмина у студентов первого и второго курсов юридического факультета: «в процессе обучения в ВУЗе, при переходе на следующий курс обучения наблюдается динамика по таким показателям самоотношения, как саморуководство, самообвинение, самопонимание... Студенты первого курса ориентированы на

познание себя, своей личности. Самоотношение пока «незрелое», основанное на аутосимпатии, с одной стороны, и на оценках значимым окружением, с другой. «Я – это то, что говорят обо мне другие». Студентам второго курса свойственно критичное отношение к себе, они склонны к самообвинению, самобичеванию. Самоотношение строится в данный возрастной период через познание смыслов. Многие на втором курсе переживают кризис смыслообразования, размышляют о правильности выбора профессии, примеряют на себя разные социальные роли. Подобные размышления ведут к формированию профессиональной идентичности». Поскольку в нашу выборку исследования вошли юноши, преимущественно обучающиеся на втором курсе, то их представление о нравственной лжи, как мы можем теперь видеть, претерпевает значительные изменения с уклоном на снижение значимости роли искажения информации в процессе личностной и профессиональной самореализации. Другими словами, желание получить одобрение и признание со стороны значимого социального окружения, теперь осуществляется юношами посредством других методов, практически исключающих из поля зрения нравственную ложь.

Далее, мы провели корреляционный анализ в группах мальчиков и девочек, с целью выявить половые особенности взаимосвязи различных уровней социальной желательности и представлений о лжи.

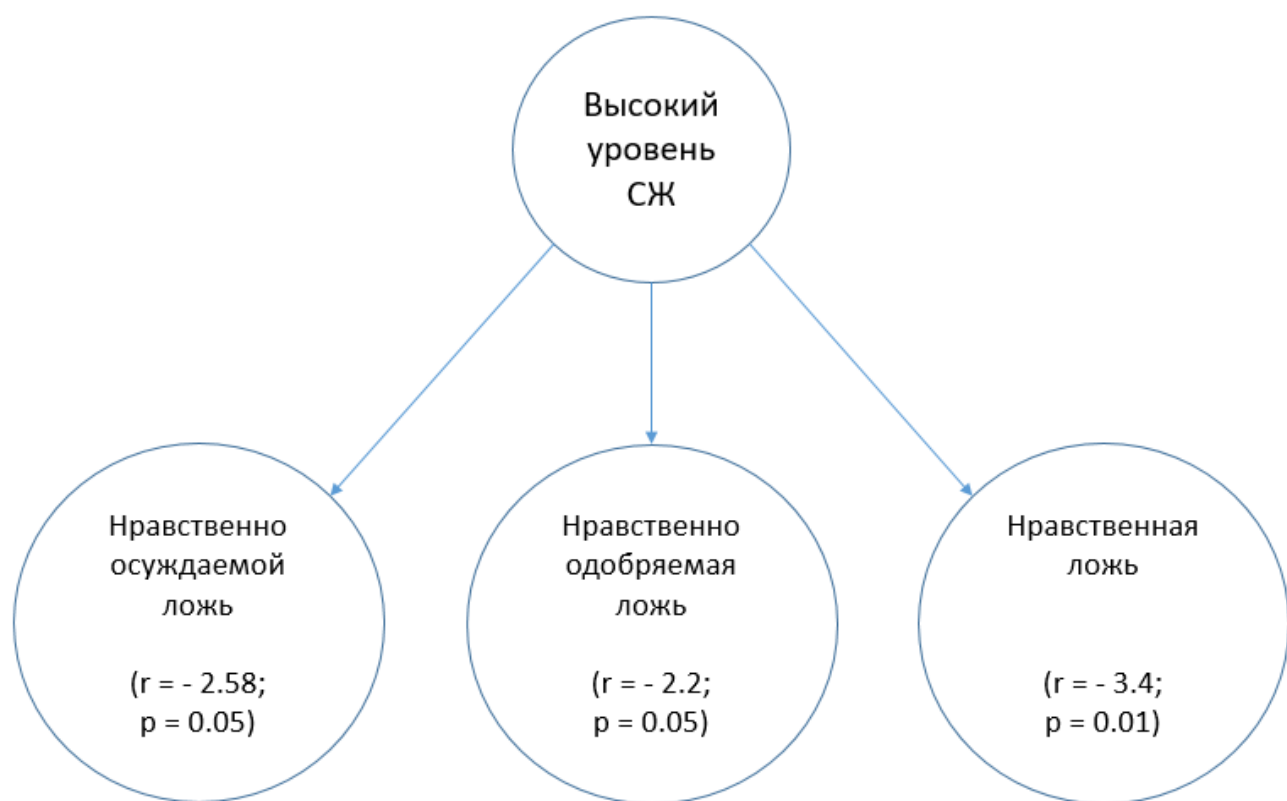


Рис. 9 Результаты корреляционного анализа в группе девочек юношеского возраста с высоким уровнем социальной желательности с анкетой "Нравственная ложь"

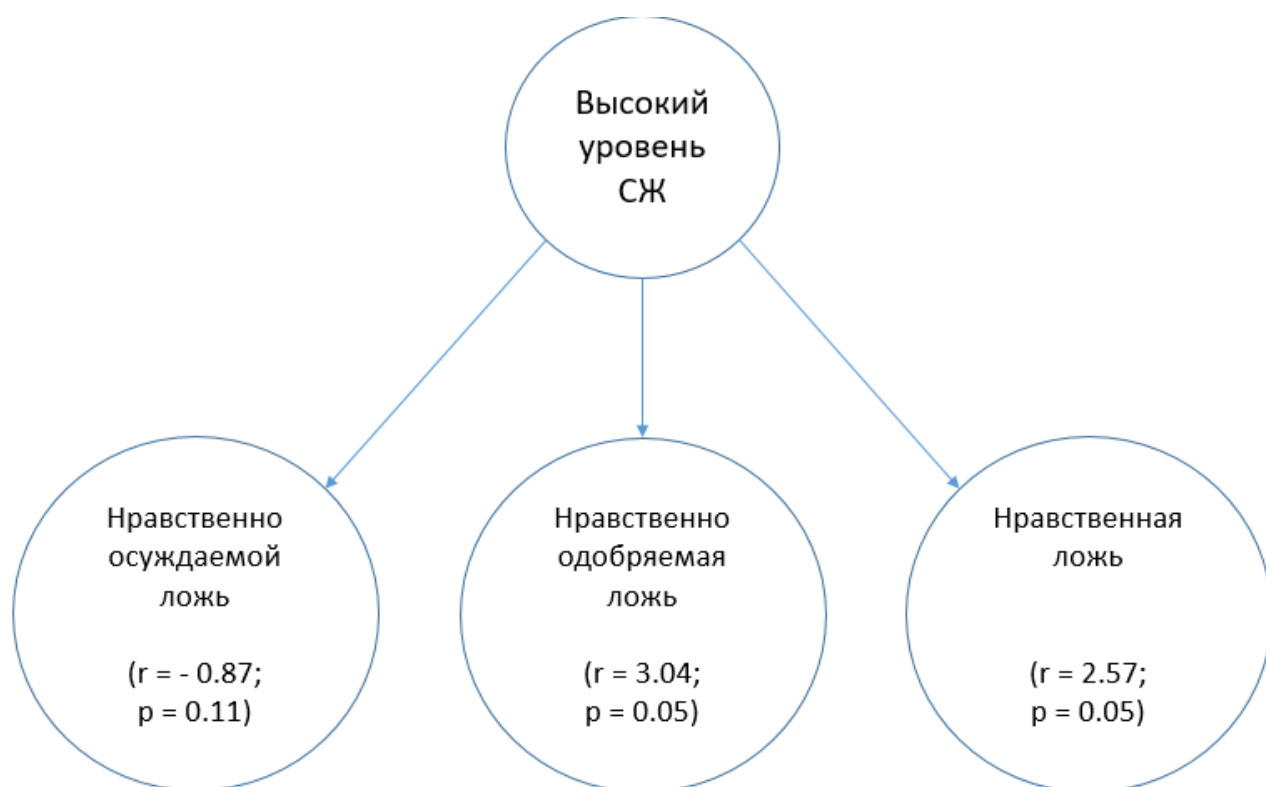


Рис. 9 Результаты корреляционного анализа в группе девочек подросткового возраста с высоким уровнем социальной желательности с анкетой

"Нравственная ложь"

Была обнаружена связь между высоким уровнем социальной желательности и представлениями о лжи как о морально-нравственной категории только в группе девочек подросткового и юношеского возрастов. Можно заметить, что результаты корреляционного анализа в данном случае схожи с теми, что были получены до этого в группах, поделенных по возрастному признаку. Обнаруженные связи подтверждают наше предположение о том, что у девочек в сознании ложь предстает как более дифференцированное понятие, нежели чем у мальчиков, в котором наличествуют четкие разграничения лжи как нравственно осуждаемого и одобряемого феномена. Разницу в результатах девочек подросткового и юношеского возраста можно попытаться объяснить тем, что, как отмечает ряд исследователей в области гендерной психологии, у женщин с течением времени меняются мотивационные тенденции.

В подростковом возрасте девочкам свойственна активная социальная позиция, они столь же энергичны и ставят перед собой широкие задачи социальной самореализации, не избегают соперничества и стремятся к одобрению и признанию их заслуг. Такая ориентация может способствовать тому, что девочки будут оценивать ложь, как необходимый инструмент в общении и взаимодействии, который позволяет тактично вести себя по отношению к другим и избегать возможных конфликтов.

В юношеском возрасте и старше у девушек наблюдается тенденция к снижению уровня социальной активности, что свидетельствует о постепенной переориентации девушек с направленности на широкие социальные контакты на более узкие доверительные отношения с коллегами, друзьями и членами семьи. В этом случае, искажение какой-либо информации будет противоречить уже сложившимся доверительным контактам и стремление

получить признание и одобрение должно будет реализовываться другими способами, противоположными использованию лжи.

Не обнаруженные взаимосвязи двух методик в группе мальчиков не говорит нам о том, что такой связи не должно быть. Возможно, не все факторы, влияющие на эту связь, были учтены. Намеченное направление по этому вопросу должно стать предметом будущих исследований.

На основе полученных результатов исследования представлений о лжи в контексте социальной желательности в подростковом и юношеском возрасте, можно сделать следующие выводы:

1. Социальная желательность как направленность на признание значимого другого более выражена по возрастному признаку в группе юношей, а по половому признаку в группе женщин. Это говорит о том, что респонденты обеих групп стараются «подать себя» в более привлекательном виде, скрывая одни, не одобряемые качества и привлекая внимание к другим индивидуальным особенностям, которые в субъективном представлении являются наиболее привлекательными в глазах окружающих.

2. Для того, чтобы определить, как представляют ложь респонденты, нами была разработана авторская анкета, направленная на выявление особенностей понимания феномена лжи. Факторный анализ выделил 2 фактора, которые условно можно обозначить как «Нравственно осуждаемая ложь» и «Нравственно одобряемая ложь». Дефиниция «Нравственная ложь» была выбрана нами на основании теории В. В. Знакова, который считал ложь результатом социальных отношений.

3. Лица юношеского возраста в большей степени относятся ко лжи с точки зрения нравственного осуждения или одобрения, тогда как у лиц подросткового возраста представления о лжи как морально-нравственной категории менее выражены. Анализ половых различий в группе юношей показал, что как у мужчин, так и у женщин отношение ко лжи существенно не отличается. Однако в подростковом возрасте у девочек представления о лжи как о морально-нравственной категории имеют более низкие показатели

и в их сознании ложь предстает как более дифференцированное понятие, с уклоном на оправдание использования лжи в социальных отношениях.

4. Существует взаимосвязь между средним и высоким уровнем социальной желательности и нравственной ложью в группах, поделенных по возрастному признаку. Лицам подросткового возраста свойственно рассматривать ложь преимущественно в контексте нравственной оправданности лжи ради достижения признания и одобрения. В противоположность этому у лиц юношеского возраста наблюдается обратная ситуация, в данном возрасте ложь является скорее второстепенным способом организовывать свою деятельность для получения поддержки и одобрения значимого социального окружения.

5. По половому признаку была обнаружена взаимосвязь между высоким уровнем социальной желательности и нравственной ложью только в группе женщин. В подростковом возрасте у девочек чем выше уровень социальной желательности, тем выше степень одобрения лжи с точки зрения нравственности, они оценивают ложь, как необходимый инструмент в общении и взаимодействии, который позволяет тактично вести себя по отношению к другим и избегать возможных конфликтов. В юношеском возрасте у девушек наблюдается обратная взаимосвязь между высоким уровнем социальной желательности и нравственной ложью, в этом возрасте девушки стараются использовать другие способы получения признания и одобрения со стороны значимого социального окружения.

Поэтапный анализ ответов респондентов показал, что подростки и юноши в достаточной мере осознают глубину и неоднозначность содержания дефиниции «ложь», однако, в то же время, недостаточно отдают себе отчет о последствиях искажения действительности. В особенности стоит обратить внимание на отношение ко лжи в подростковом возрасте. Подростки рассматривают ложь как неотъемлемую часть бытия, подчеркивая ее значимость и необходимость в социальном взаимодействии, для них более свойственно оправдывать ложь для достижения поставленных целей. В такой

ситуации трудно говорить об эффективности применяемых методов решения проблем и получения одобрения со стороны социального окружения. Полученные результаты демонстрируют необходимость психологической помощи подросткам, направленную на создание условий по профилактике склонности ко лжи и лживого поведения через преодоление социальной желательности. Так, нами была разработана программа психологического тренинга по профилактике склонности ко лжи и лживого поведения, которая представлена в Приложении 3.

Заключение

В результате теоретического анализа существующих различных подходов в психологии выделяются разнообразные классификации лжи и обмана, которые описываются в зависимости от точки зрения исследователя на проблему: по источнику происхождения, степени осознания ложности высказывания, силе мотивации обманного поведения, способу предъявления обмана, тяжести последствий, результативности, направленности и др. На сегодняшний день существует несколько подходов к пониманию ведущих психологических факторов, способствующих проявлению лжи и обмана: биологические, социальные, личностные, ситуативные. Каждый из факторов, на наш взгляд, не может существовать отдельно от остальных и оказывать влияние на склонность и способность ко лжи. Наиболее полным и эффективным, на сегодняшний день, является системный подход к изучению

психологического феномена ложь. Особенно нас интересовал вопрос – как юноши и подростки относятся ко лжи, какие у них имеются представления об этом феномене и связано ли это с их потребностью в одобрении и со стремлением представить себя в наилучшем свете.

В результате исследования мы установили, что социальная желательность связана с представлениями о лжи юношей и подростков. То есть, молодой человек с определённым уровнем социальной желательности по-своему представляет, что такое ложь и какое место она занимает в системе морально-нравственных норм. Так, респонденты, демонстрирующие высокий уровень социальной желательности в обеих группах и средний уровень потребности в одобрении в группе подростков различаются по своему отношению к нравственной лжи.

Желание получить одобрение, признание, повысить свою самооценку ставит новые задачи развития в подростковом возрасте, этому возрасту больше, нежели чем юношескому свойственно рассматривать ложь преимущественно в контексте нравственной оправданности лжи. Имея ещё недостаточный опыт в реализации социальных потребностей, подростки прибегают ко лжи, как средству для получения желаемого. Ложь, по мнению подростков, является необходимым компонентом в общении, оправданным с точки зрения морали и способствующим укреплению межличностных отношений.

У юношей, как показал корреляционный анализ, наблюдается другая ситуация. Связь между социальной желательностью и представлениями о нравственной лжи в этом возрасте имеют взаимно обратную направленность. Чем выше потребность в одобрении и признании, тем с большим осуждением и неприятием респонденты относятся к нравственной лжи. В юношеском возрасте субъективно возрастает ценность социальных норм, общественных правил поведения, следование которым позволяет получить поддержку и одобрение значимого социального окружения. Однако, парадокс в том, что с одной стороны юноши представляют ложь как неизбежный социально-

психологический феномен в коммуникации, а с другой, несмотря на это, стремятся достичь признания другими способами, не прибегая к этому инструменту.

По половому признаку была обнаружена взаимосвязь только в группе женщин. У девочек подростков высокий уровень социальной желательности прямо связан с одобрением лжи как морально-нравственной категории, что, возможно, объясняется стремлением девочек представлять себя в наилучшем свете в глазах родных, сверстников и учителей. В юношеском возрасте у девушек наблюдается обратная взаимосвязь между высоким уровнем социальной желательности и нравственной ложью, в этом возрасте девушки стараются использовать другие способы получения признания и одобрения со стороны значимого социального окружения.

Таким образом:

1. Гипотеза о существовании взаимосвязи между представлениями о лжи и уровнем социальной желательности доказана;
2. Гипотеза о наличии различий в представлениях о лжи по половозрастному признаку в зависимости от уровня социальной желательности частично доказана.

Список литературы

1. Абульханова-Славская К.А. Развитие личности в процессе жизнедеятельности. Психология формирования и развития личности. М.: Наука, 1981. С. 19-45.
2. Авхач Г.Н. Психологические особенности правдивого и неправдивого поведения детей дошкольного возраста: дис. ...канд. психол. наук. М., 1982. 181 с.
3. Алешинцев, И. А. Ложь у детей. Псков: Электро-тип., 1908. 22 с.
4. Анастаси А. Психологическое тестирование: Пер. с англ.; под ред. Гуревича К.М., Лубовского В.И. М., 1985. Т. 2. 336 с.
5. Божович Л.И. Личность и ее формирование в детском возрасте. СПб.: Питер, 2008. 400 с.
6. Божович Л.И. Проблемы формирования личности. Избран. психол. труды; под ред. Д.И. Фельдштейна. Воронеж: НПО «МОДЭК», 1997. 352 с.

7. Бердяев НА. Парадокс лжи // Человек. 1999. № 2. С. 102-108.
8. Бутенко И.А. Анкетный опрос как общение социолога с респондентами. М.: Высшая школа, 1989. 175 с.
9. Варламов В.А. Детектор лжи. Краснодар: Советская Кубань, 1998. 368 с.
10. Воронов Ю.П. Методы сбора информации в социологическом исследовании. М.: Статистика, 1974. 157 с.
11. Выготский Л.С. Педология подростка. Психология подростка; под ред. Ю.И. Фролова. М.: Роспедагентство, 1997. С. 232-286.
12. Выготский Л.С. Собрание сочинений: в 6 т. Т. 4. Детская психология; под ред. Д.Б. Эльконина. М.: Педагогика, 1984. 432 с.
13. Горчакова И.А. Особенности, причины и проявления склонности ко лжи у разных категорий учащихся средней школы: дис... канд. психол. наук. М., 2010. 184 с.
14. Грушин Б.А. Мнения о мире и мир мнений: Проблемы методологии исследования общественного мнения. М.: Политиздат, 1967. 400 с.
15. Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка: в 4 т. Т. 1: А-З, М.: Прогресс, Универс, 1994. 912 с.
16. Давыдов А.А., Давыдова Е.В. Измерение искренности респондента. М.: ИС РАН, 1992. 21 с.
17. Доспулов Г. Г. Психология допроса на предварительном следствии. М.: Юрид. лит-ра, 1976. 112 с.
18. Дети социального риска и их воспитание; под. науч. ред. Л.М. Шипицыной. СПб.: Речь, 2003. 144 с.
19. Дюпра Ж. Ложь. М.: Изд-во СГУ, 2008. 122 с.
20. Дубровский Д.Р. Обман. Философско-психологический анализ. М.: РЭИ, 1994. 335 с.
21. Жабский М.И. Принципы стандартизированного интервью // Социол. иссл. 1985. №3. С. 131-139.

22. Знаков В.В. Неправда, ложь и обман как проблемы психологии понимания // Вопросы психологии. 1993, №2. 9 с.
23. Знаков В.В. Классификация психологических признаков истинных и неистинных сообщений в коммуникативных ситуациях // Психол. журн. 1999. Т.20, №2. С. 54-65.
24. Знаков В.В. Индивидуальные различия понимания обмана в малом бизнесе // Психологический журнал. 1994. Т15, № 6. С. 51-60.
25. Знаков В.В. Понимание субъектом правды о моральном поступке другого человека: Нормативная этика и психология нравственного сознания // Психологический журнал. 1993. Т. 14, № 1. С. 32-44.
26. Знаков В.В. Самооценка правдивости и понимание субъектом честности // Психологический журнал. 1993. Т. 14, № 5. С. 13-23.
27. Знаков В.В. Половые различия в понимании неправды, лжи и обмана // Психологический журнал. 1997. Т. 18, № 1. С. 38-49.
28. Знаков В.В. Западные и русские традиции в понимании лжи: Размышления российского психолога над исследованиями Пола Экмана. Послесловие. СПб.: Питер, 2000. 279 с.
29. Знаков В.В. Психология понимания правды. СПб.: Алетейя, 1999. 281 с.
30. Ивин А.А., Никифоров А.С. Словарь по логике. М.: Наука, 1997. 384 с.
31. Ильин Е. П. Пол и гендер. СПб.: Питер, 2010. 688 с.
32. Исследуем ложь. Теория, практика обнаружения; под ред. М. Льюиса, К. Саарни. М.: Книжный мир, 2004. 320 с.
33. Кант И. О мнимом праве лгать из человеколюбия. М.: Чоро, 1994, Т.8. С. 256-262.
34. Как провести социологическое исследование: В помощь идеологическому активу; под. ред. М.К. Горшкова, Ф.Э. Шереги. М.: Политиздат, 1990. 223 с.

35. Кон И. С. Пол и гендер. Заметки о терминах // Андрология и генитальная хирургия. 2004. № 1-2. С. 31-35.
36. Кондаков И.М. Психология. Иллюстрированный словарь. СПб.: прайм-еврознак, 2007. 508 с.
37. Кузьмина А.С. Трансформация параметров самоотношения студентов на разных этапах обучения в вузе // Педагогика и просвещение. 2018. № 1. 244 с.
38. Лекции по методике конкретных социальных исследований; под ред. Г.М. Андреевой. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1972. 202 с.
39. Липман О., Адам Л. Ложь в праве. Харьков: Юридическое изд-во Украины, 1929. 47 с.
40. Ломов Б.Ф. Общение и социальная регуляция поведения индивида. М.: Наука, 1976. 214 с.
41. Любимова Н. Г. Реконструкция «имплицитных теорий» личности о лжи и обмане: дис. ... канд. психол. наук. ГОУВПО «Дальневосточный государственный университет». Хабаровск, 2003г. 199 с.
42. Маслова О.М. Ситуация интервью: Формализованные и неформализованные методы исследования // Методология и методы социологических исследований: Итоги работы поисковых исследовательских проектов за 1992-1996 годы. М.: ИС РАН, 1996. С. 9-19.
43. Мелитан К. Психология лжи. М.: А. Сомов, 1903. 30 с.
44. Меньщикова Е.В. Отношение ко лжи старших дошкольников и младших школьников: дис. ...канд. психол. наук: 19.00.07. М., 2005. 243 с.
45. Мясищев В.К Психология отношений: избр. психол. тр. / В.Н. Мясищев. М.: Модэк, 1995. 356 с
46. Мягков А.Ю. Теоретико-методологические проблемы диагностики искренности респондентов в социологическом исследовании // Женщина в российском обществе. 1997. № 4. С. 30-39.

47. Мягков А.Ю. Влияние метода сбора данных на вербальное поведение респондентов // Социологический журнал. 1999. № 1-2. С. 133-142.
48. Мягков А.Ю. Уровень искренности ответов респондентов в электоральных исследованиях: Опыт количественной оценки // Вест. Тамбов, ун-та. Сер.: Гум. науки. 1999. В. 4. С. 37-45.
49. Мягков А.Ю. Шкалы лжи из опросника ММРІ: Опыт экспериментальной валидизации // Социол. иссл. 2002. № 7. С. 117-130.
50. Мягков А.Ю. Вопросы методики стимулирования искренних ответов в социологическом опросе // Социология. М. 2002. № 15. С. 53-70.
51. Мягков А.Ю. Социально-демографические переменные в социологическом исследовании: Проблемы достоверности самоотчетов респондентов. М.: Флинта, Наука, 2002. 274 с.
52. Мягков А.Ю., Журавлева СЛ. Искренность респондентов в социологическом исследовании: Социогендерный аспект проблемы / Женщины России на рубеже XX-XXI веков: Матер, межд. науч. конф. Иваново, 23-24 апр. 1998 г. Иваново: Издат. центр «Юнона», 1998. С. 33-35.
53. Ницше Ф. Воля к власти: Опыт переоценки ценностей. Собр. соч.: в 5 т. Т. 4. Санкт-Петербург: Азбука, 2011. 384 с.
54. Ницше Ф. Злая мудрость. Афоризмы и изречения. Соч.: в 2 т. Т. 1. М.: Мысль, 1990. С. 720-768.
55. Ноэль Э. Массовые опросы: Введение в методику демоскопии. М.: Ава-Эстра, 1993. 272 с.
56. Общая психодиагностика; под ред. А.А. Бодалева, В.В. Столина. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1987. 303 с
57. Ожегов С.И. Словарь русского языка. М.: Русский язык., 1987. 749 с.
58. Погосян Г.А. Метод интервью и достоверность социологической информации. Ереван: Изд-во АН Армянской ССР, 1985. 145 с.

59. Психология. Словарь; под общ. ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. 2-е изд., испр. и доп. М., 1990. 500 с.
60. Психологические тесты: в 2 томах; под ред. А. А. Карелина. Москва: ВЛАДОС-Пресс, 2007. 247 с.
61. Садмен С., Брэдбери Н. Как правильно задавать вопросы: Введение в проектирование массовых обследований. М.: Ин-т Фонда «Общественное мнение», 2002. 282 с.
62. Сартр Ж.-П. Бытие и ничто: Опыт феноменологической онтологии. М.: Республика, 2004. 639 с.
63. Симоненко С.И. Психологические основания оценки ложных и правдивых сообщений: автореферат дис. ... канд. психол. наук. М: МГУ, 1998. 26 с.
64. Тарасов А.Н. Психология лжи. М.: Книжный мир, 2005. 327 с.
65. Фрай О. Детекция лжи и обмана. СПб: прайм-еврознак, 2005. 320 с.
66. Философский энциклопедический словарь; под. ред. Л.Ф. Ильичев, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалев, В.Г. Панов. М., 1983. 839 с.
67. Холодный Ю.И. Применение полиграфа при профилактике, раскрытии и расследовании преступлений. М.: Мир безопасности, 2000. 157 с.
68. Шопенгауэр А. Свобода воли и нравственность. М.: АСТ, 1992. 447 с.
69. Шляпентох В.Э. Социология для всех: Некоторые проблемы, результаты, методы. М.: Сов. Россия, 1970. 247 с.
70. Штерн В. Изучение свидетельских показаний // Проблемы психологии. Ложь и свидетельские показания. 1922. В. 1. 264 с.
71. Штерн К., Штерн В. Воспоминание, показание и ложь в раннем детстве. СПб, 1911. 173 с.
72. Экман П. Психология лжи. СПб.: Питер, 2003. 272 с.

73. Ядов В. А. Стратегия социологического исследования: Описание, объяснение, понимание социальной реальности. М.: «Добросвет», Книжный дом «Университет», 1998. 231 с.
74. Altman I., Taylor D.A. Social Penetration: The Development of Interpersonal Relationships. N.Y.: Holt, Rinehart and Winston, 1973. 57 p.
75. Andrews F.M. Construct validity and error components of survey measures: A structural modeling approach // Public Opinion Quarterly. 1984. Vol. 48, № 2. P. 409-442.
76. Bradburn N.M., Sudman S. Improving Interview Method and Questionnaire Design. San Francisco: Jossey-Bass, 1979. 211 p.
77. Braginsky D.D. Machiavellianism and manipulative interpersonal behavior in children // J. of Experimental Social Psychology. 1970. №6. P. 77-99.
78. Bok S. Lying: Moral choice in public and private life. N.Y., 1979. 326 p.
79. Carson Th. L., Wokutch R. E., Cox J. E. An ethical analysis of deception in advertising // Contemporary moral controversies in business. N. Y., 1989. P. 384-394.
80. Carstensen L.L., Cone J.D. Social desirability and the measurement of well-being in elderly persons // Journal of Gerontology. 1983. Vol. 38, № 4. P. 713-715.
81. De Paulo B.M., Rosenthal R. Telling lies // J. of Personality and Social Psychology. 1979. V. 37, № 10. P. 1713-1722.
82. Fjordbak T. Clinical correlates of high lie scale elevations among forensic patients // J. of Personality Assessment. 1985. V. 49, № 3. P. 252-255.
83. Garrison K.C. Psychology of adolescence. N. J.: Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1975. 378 p.
84. Hopper R., Bell R. A. Broadening the deception construct // Quarterly Journal of Speech. 1984. V. 70, №3. P. 288-302.

85. Jones E.E., Davis K.E. From Acts to Disposition. In: *Advances in Experimental Social Psychology*. N. Y., 1965. V. 2. P. 219-266.
86. Kozma A., Stones M.J. Social desirability in measures of subjective well-being: Age comparisons // *Social Indicators Research*. 1988. Vol. 20, № 1. P. 1-14.
87. Kushy, P.A., DePaolo, B.H. Who lies? [Text] // *J. of Personality and Social Psychology*. 1996. V.70. P.1037-1051.
88. Kraut R.E., Price J.D. Machiavellianism in parents and their children // *J. of Personality and Social Psychology*. 1976. V. 33. P. 782-786.
89. Lefcourt K.M. *Locus of control: Current trends in theory and research*. Hillsdale. 1976. 406 p.
90. Makkai T., Mcallister L. Measuring social indicators in opinion surveys: A method to improve accuracy on sensitive questions // *Social Indicators Research*. 1992. Vol. 27, №2. P. 169-186.
91. McCrae R.R. Well-being scales do not measure social desirability // *Journal of Gerontology*. 1986. Vol. 41, № 2. P. 390-392.
92. Shibles, W. Revision of the Definition of Lying as an Untruth Told with Intend to Deceive // *Argumentation*, 1988. № 2. P. 99-115.
93. Saami C. An observational study of children's attempt to monitor their expressive behavior // *Child Development*. 1984. V. 55. P. 1504-1513.
94. Saarni C. Children's understanding of the interpersonal consequences of dissemblance of nonverbal emotional-expressive behavior // *J. of Nonverbal Behavior*. 1989. V. 12. P. 275-294.
95. Saarni C. Social context and management of emotional-expressive behavior: Children's expectancies for when to dissemble what they feel. Paper presented at the meeting of the Society for Research in Child Development, Seattle, WA. 1991. 112 p.
96. Sartre J.-P. *Etre et Vneant* (trans, as *Being and Nothingness* by Hazel Barnes). New York: Philosophical Library. 1956. 346 p.

97. Snyder C.R., Irving L.M., Sigmon S.T., Holleran S. Reality negotiation and valence linkage self theories: Psychic showdown at the «I'm OK» corral and beyond. NJ: Erlbaum. 1992. 256 p.
98. Solomon R.C. Sartre on emotions. The philosophy of Jean'Paul Sartre. London: Open Court. 1981. 378 p.
99. Solomon R.C. The passions. New York: Doubleday-Anchor and Notre Dame: University of Notre Dame Press. 1976. 266 p.
100. Vrij A. Behavioral correlates of deception in a simulated police interview // J. of Psychology: Interdisciplinary and Applied. 1995. V. 129. P. 15-29.
101. Vrij A. De rechercheur als leugendetector: Een overzicht van onderzoeken naar nonverbaal gedrag en misleading // Modus: Tijdschrift voor Recherche en Forensische Wetenschappen. 1996. V. 5. P. 4-9.
102. Vrij A. Detecting lies in partners, friends and strangers. Unpublished data. 1997. 216 p.
103. Vrij A. Gender differences in self- oriented and other- oriented lies. Unpublished data. 1997. 200 p.
104. Vrij A. Interviewing suspects. Psychology and law: truthfulness, accuracy and credibility. Maidenhead: McGraw-Hill. 1998. P. 124-146.
105. Vrij A. Telling and detecting lies: some future directions in research // Forensic Update. 1998. V. 54. P. 14-19.
106. Vrij A. The impact of information and setting on detection of deception by police detectives // J. of Nonverbal Behavior. 1994. V. 18. P. 117-137.
107. Vrij A., Akehurst L. Verbal communication and credibility: Statement Validity Assessment. Psychology and law: truthfulness, accuracy and credibility. Maidenhead: McGraw-Hill. 1998. P. 3-31.
108. Vrij A., Graham S. Individual differences between liars and the ability to detect lies // Expert Evidence: The International Digest of Human Behaviour Science and Law. 1997. V. 5. P. 144-148.

109. Vrij A., Heaven S. Vocal and verbal indicators of deception as a function of lie complexity // Psychology, Crime and Law. 1999. V. 5. P. 203-215.
110. Vrij A., Lochun S. Neuro-linguïstisch verhoren. Het hart van de zaak: Psychology van het recht. Deventer: Kluwer. 1997. P. 493-505.
111. Vrij A., Winkel F.W. Cultural patterns in Dutch and Surinam j nonverbal behavior: an analysis of simulated police / citizen encounters // J. of Nonverbal Behavior. 1991. V. 15. P. 169-184.

Приложения

Приложение 1.

Шкала социальной желательности (Д.Кроун, Д. Марлоу)

Инструкция. Вам предлагается заполнить опросник, состоящий из 20 вопросов. Читайте внимательно каждый вопрос и ставьте «Да» / «Нет» в той графе, которая лучше всего отражает Ваше мнение.

В соседней графе поставьте то числовое значение (от 0 до 10), которое отражает степень вашего согласия или несогласия с представленным вопросом. Не пропускайте ни одного пункта опросника.

	Вопросы	Да/ Нет	От 0 до 10

1.	Я внимательно читаю каждую книгу, прежде чем вернуть ее в библиотеку.		
2.	Я не испытываю колебаний, когда кому-нибудь нужно помочь в беде.		
3.	Я всегда внимательно слежу затем, как я одет.		
4.	Дома я веду себя за столом так же, как в столовой.		
5.	Я никогда ни к кому не испытывал антипатии.		
6.	Был случай, когда я бросил что-то делать, потому что не был уверен в своих силах.		
7.	Иногда я люблю позлословить об отсутствующих.		
8.	Я всегда внимательно слушаю собеседника, кто бы он ни был.		
9.	Был случай, когда я придумал вескую причину, чтобы оправдаться.		
10.	Случалось, я пользовался оплошностью человека.		
11.	Я всегда охотно признаю свои ошибки.		
12.	Иногда вместо того, чтобы простить человека, я стараюсь отплатить ему тем же.		
13.	Были случаи, когда я настаивал на том, чтобы делали по-моему.		
14.	У меня не возникает внутреннего протеста, когда меня просят оказать услугу.		
15.	У меня никогда не возникает досады, когда высказывают мнение, противоположное моему.		
16.	Перед длительной поездкой я всегда тщательно продумываю, что взять с собой.		
17.	Были случаи, когда я завидовал удаче других.		
18.	Иногда меня раздражают люди, которые обращаются ко мне с вопросами.		
19.	Когда у людей неприятности, я иногда думаю, что они получили по заслугам.		
20.	Я никогда с улыбкой не говорил неприятных вещей.		

Приложение 2.

Авторская анкета «Нравственная ложь»

Инструкция. Вам предлагается заполнить опросник, состоящий из 70 вопросов. Читайте внимательно каждый вопрос и ставьте «Да» / «Нет» в той графе, которая лучше всего отражает Ваше мнение.

В соседней графе поставьте то числовое значение (от 0 до 10), которое отражает степень вашего согласия или несогласия с представленным вопросом. Не пропускайте ни одного пункта опросника.

Не стремитесь «улучшить» или «ухудшить» ответы, это приведет к недостоверным результатам, так как методика улавливает искажения и неискренность ответов. Вы можете быть уверены, что ваши ответы не будут разглашены.

Опросник

	Вопросы	Да/Нет	от 0 до 10
1.	Правда ли, что многие беды в мире происходят из-за лжи?		
2.	Обрадуетесь ли Вы, если узнаете, что человека, который вам не нравится, обманули?		
3.	Льстивые речи не для вас. Людям всегда надо говорить правду в глаза?		
4.	Как Вы считаете, ложь приносит больше вреда, чем пользы?		
5.	Правда ли, что человечество бы не достигло того уровня развития, если бы не использовало ложь для достижения для своих целей?		
6.	Как Вы считаете, можно ли обойтись без лжи в семье?		
7.	Ложь необходима?		
8.	Если вам однажды пришлось солгать, впоследствии Вы обязательно в этом признаетесь?		
9.	Было ли у вас такое, что несмотря на явные и существенные выгоды от обмана, Вы всё же не шли на обман?		
10.	Если от вашего знакомого плохо пахнет, Вы обязательно об этом ему сообщите?		
11.	Смогли бы Вы отказаться от лжи, если бы все люди на земле отказались от неё?		
12.	Ложь неизбежна?		
13.	За всю жизнь не было такого случая, чтобы Вы нетактично поступили по отношению к учителю или пытались его обмануть?		
14.	Согласны ли Вы с утверждением: "Лучшее на что		

	способна ложь - прекратить своё существование"?		
15.	Правда ли, что в мире должно быть больше честности?		
16.	Постоять за правду - это проявление благородства?		
17.	Испытываете ли Вы чувство вины, когда кого-то обманули?		
18.	Есть ли у людей все основания для того, чтобы обманывать друг друга?		
19.	Согласны ли Вы с тем, что ложь - удел слабых?		
20.	В большинстве случаев Вы поступаете честно?		
21.	Без лжи мир был бы гораздо счастливее?		
22.	Допустимо ли, что в некоторых ситуациях лучшие друзья могут лгать друг другу?		
23.	Лучше проиграть, чем нечестно выиграть?		
24.	Бывают ли случаи, когда Вы обманываете людей для их же пользы?		
25.	Согласны ли Вы с утверждением: "Ложь всегда становится явью"?		
26.	Часто ли люди осуждают Вас за обман?		
27.	Получается ли у Вас солгать так, что никому и в голову не придёт, что вы солгали?		
28.	Согласны ли Вы с утверждением: "Правдив тот, кто не в силах солгать"?		
29.	Существует ли "святая ложь"?		

Приложение 3.

Программа профилактики склонности ко лжи и лживого поведения

С целью организации целенаправленной работы по преодолению лживого поведения была разработана программа профилактики склонности ко лжи и лживого поведения, являющаяся: по типу – частной (коррекционной), по назначению – направленного целевого назначения (цель – преодоление лживого поведения), по объекту – возрастная, групповая (технология работы с подростками, молодыми людьми склонными ко лжи); характер решаемых проблем – социальное прогнозирование (прогнозирование развития лживости у подростков и молодых людей) и социальное моделирование (моделирование социально-психологической

деятельности по профилактике и коррекции лживого поведения), используемые группы методов – социально-психологические, формы деятельности – групповые и индивидуальные.

В помощи подросткам, склонных ко лжи нужно учитывать, что их восприятие мира уже не детское, но и не такое, как у взрослых. Подростковая лживость связана с тем, что сам подросток ещё достаточно плохо осознает реальные мотивы своего поведения; он как бы чувствует внутреннюю правоту своих поступков, но не имеет слов для того, чтобы это объяснить другим. Отсюда и аффективные вспышки, внезапная замкнутость, уход в себя в ответ на просьбы родителей и учителей объяснить причины своего поведения. Подобные случаи сегодня не менее часты, чем ложь, вызванная боязнью наказания.

Стимулирование позитивной мотивации, желания изменения себя, своего поведения.

Прием оценки негативных последствий девиантного поведения (просят как можно подробнее, с конкретными примерами, рассказать о том, как он реально пострадал от своего поведения, какой вред он нанес своим близким и окружающим людям); Эффективным методом стимулирования позитивных изменений выступает групповое убеждение. Для этого специально собирается группа значимых для девианта людей (друзья, родственники, в том числе дети не моложе восьми лет);

Когнитивное переструктурирование.

Наряду с эмоциональными проблемами и трудностями саморегуляции, причинами нарушенного поведения могут быть искажения в когнитивных процессах, таких, как восприятие, установки, интерпретации, умозаключения и т.д. При изменении их содержания можно ожидать изменений и в эмоциональной, и в поведенческой сферах.

Позитивное подкрепление — главный метод изменения лживого поведения.

Условия успеха:

- подкрепление должно быть индивидуально значимым;
- подкрепление должно применяться систематически и немедленно вслед за желательным поведением;
- связь между желательным поведением и используемым при этом подкреплении должна быть достаточно четкой.

Подкрепление можно осуществлять непосредственно (с помощью реальных подкрепляющих стимулов) или косвенно (с помощью символов, жестов).

Программа тренинга коррекции склонности ко лжи лживого поведения

Занятие 1

Цель: Знакомство с внутренним миром чувств и мыслей.

Необходимые материалы. Бумага ручки, бланк «Ассоциации», бланки «Ситуации» и «Чувства - поступки — мысли» по количеству участников, небольшой мяч.

Время. 90 минут.

➤ Ритуал приветствия

Цель: Создание доброжелательной рабочей обстановки.

Содержание: Участники приветствуют друг друга в соответствии с выработанным ритуалом.

➤ Упражнение «Радуга чувств»

Цель: Погружение в мир чувств.

Материалы: Бланк «Цветовые ощущения» для ведущего; магнитофон, аудиокассета с медитативной музыкой.

Время: 10 минут.

Содержание: Упражнение проводится в сопровождении спокойной музыки.

Ведущий: «Каждый из нас видел на небе радугу. Сейчас мы попытаемся ассоциировать свои чувства с цветами радуги. Ваша задача — запомнить свои ощущения.

Вы будете спокойно передвигаться по комнате и запоминать, как вы себя чувствуете в полосе того или иного цвета.

Обычно радуга появляется после дождя, когда весь мир особенно свеж и радуется солнышку. Сначала представьте себе, что вся комната наполнена Красным воздухом. Смотрите на этот сияющий красный воздух, освежающий нас, и вдыхайте его свежесть. Если хотите, вы даже можете дотронуться до этого чудесного красного сияния или почувствовать его чудный аромат. (15 секунд)

Продолжайте двигаться по комнате и представьте теперь себе, что вся комната наполнена оранжевым воздухом. Вы можете вдыхать этот цвет, дотрагиваться до него. Вам не кажется, что оранжевый воздух пахнет апельсинами? (15 секунд)

А теперь воздух вокруг нас стал желтым. Наслаждайтесь светящимся желтым воздухом. Вы как будто купаетесь в лучах солнца. Вдыхайте это сияние, прикасайтесь к нему. (15 секунд)

Цвет окружающего нас воздуха снова изменился. Теперь он излучает зеленое сияние. Это цвет первых весенних листьев. Мы как будто окунулись в весну. Почувствуйте ее прекрасную свежесть и аромат. (15 секунд)

Чудеса продолжают. Воздух заиграл всеми оттенками голубого цвета. Прикоснитесь к цвету бездонного утреннего неба. Наслаждайтесь сияющей голубизной. (15 секунд)

Воздух постепенно сгущается, и его цвет постепенно переходит в синий. Это цвет моря. От него невозможно оторвать взгляд. (15 секунд)

Воздух в комнате окрасился в фиолетовый цвет. Прикоснитесь к нему руками, почувствуйте его глубину и вечернюю прохладу. (15 секунд)

А теперь представьте себе, как вы выходите из последнего цвета радуги и видите свет, который наполняет нашу комнату. Медленно и спокойно усаживайтесь на свои места.

Сейчас вы вспомните свои чувства в разных цветах радуги и расскажете нам о них».

Цвет: Чувства, ассоциации

Красный

Оранжевый

Желтый

Зеленый

Голубой

Синий

Фиолетовый

Обсуждение: Как вы себя ощущали в полосах разного цвета. Зависит ли настроение человека от того, что его окружает?

Ведущий отмечает чувства в бланке и рассказывает о том, что у людей примерно одинаковые ассоциации чувств с цветом, но то, что человек чувствует, зависит не только от цвета и от окружения, но и от его внутреннего настроения. Ведь тогда от неприятных переживаний можно было бы избавляться, побыв в определенном цветовом пространстве. Этот механизм используется в методике цвето-терапии, которая строится на цветовых ощущениях человека. Однако она представляет собой лишь вспомогательный способ избавления от психотравмирующих переживаний.

➤ Упражнение «Такие разные чувства»

Цель: Осознание разнообразия человеческих чувств.

Время: 15 минут.

Содержание: Участники стоят в кругу и перебрасывают друг другу мяч, называя любое чувство. Один из ведущих записывает чувства на доске, второй следит за соблюдением правил. Правила таковы: нельзя повторяться, если не можешь назвать чувство, выходишь за круг. В конечном итоге остается самый эрудированный, а на доске — список чувств.

Затем ребятам предлагается разделить чувства на «негативные» и «положительные», они отмечаются на доске знаком «+» и «-». После этого предлагается дискуссия, какие чувства нужны человеку, а какие нет.

➤ Упражнение «Я – источник чувств»

Цель: Доведение до сознания участников, что чувства человека зависят от его принятия окружающего мира.

Материалы: Бланки по количеству участников.

Время: 15 минут.

Содержание Ребятам предлагается вспомнить приятные и неприятные ситуации своей жизни. Что происходило в той или иной ситуации, как они себя ощущали, откуда взялись эти ощущения? Кто-то навязал их или, как правило, мы сами источник чувств?

Далее участникам нужно отметить в бланках, считают ли они предлагаемые их вниманию утверждения верными или далекими от истины.

Утверждение: Верно — неверно

1. Мой товарищ злит меня, если не держит своего слова
2. Я злюсь, если мой товарищ не выполняет обещаний
3. Отец обидел меня, не разрешив пойти на дискотеку
4. Я обиделся на отца потому, что он не позволил мне пойти на дискотеку
5. В том, что я получил двойку, виноват учитель
6. Я сам виноват в полученной двойке, нужно было выучить заданный материал

7. Меня расстроил мой друг тем, что не пригласил на вечеринку
8. Я расстроился из-за того, что не попал на вечеринку
9. Меня раздражают мои одноклассники
10. Я раздражаюсь из-за того, что не могу найти общего языка со своими одноклассниками

Необходимо подсчитать количество утверждений, отражающих восприятие подростком самого себя как источника неприятных чувств, отмеченных знаком «верно», и количество утверждений, в которых источниками негативных чувств признаются окружающие, также со знаком «верно». Каких утверждений получилось больше — такова и склонность человека.

Обсуждение: Почему люди перекладывают ответственность за возникновение своих негативных чувств на других людей? Чего они хотят, чего опасаются?

Ведущий: «Очень часто люди обвиняют окружающих в своих переживаниях из-за того, что не в состоянии взять ответственность за свои чувства на себя, ведь легче обвинить другого, ничего не делать, выставить себя "жертвой" других. А может, лучше попытаться разобраться, взять ответственность на себя и изменить ситуацию?»

➤ Упражнение «Замороженный»

Цель: Развитие навыков управления своими чувствами.

Время: 10 минут.

Содержание: Группа делится пополам. Половина ребят будут играть роль «замороженных», вторая половина — «реаниматоры».

Задача «замороженных» — застыть и не реагировать на внешние раздражители.

Задача «реаниматоров» — оживить «замороженных», не прикасаясь к ним руками, используя мимику, жесты.

«Замороженный» считается реанимированным, если он улыбнется или поменяет позу.

На выполнение упражнения дается 2 минуты. Затем партнеры меняются местами.

Обсуждение: Насколько было сложно сохранять невозмутимость, насколько было трудным «оживить» «замороженного». Если кто-то выбыл из игры, то почему?

➤ Рефлексия

Цель: Получение обратной связи.

Время: 5 минут.

Занятие 2

Цель: Развитие навыков самоанализа и способности адекватно принимать свои личностные качества.

Необходимые материалы: Старые журналы, ножницы, клей, фломастеры, листы плотной бумаги формата А4 по количеству участников, магнитофон, аудиокассета с медитативной музыкой.

Время: 90 минут.

➤ Ритуал приветствия

Цель: Создание доброжелательной рабочей обстановки.

Время: 5 минут.

➤ Упражнение «Кто НА что похож»

Цель: Развитие навыков ассоциативного мышления.

Время: 20 минут.

Содержание: Доброволец выходит за дверь. Группа загадывает одного участника. Вернувшись в комнату подросток должен понять, на кого пал выбор группы, и с этой целью начинает задавать вопросы:

- С каким временем года ассоциируется загаданный человек?
- На какое животное он похож?
- На какое, растение он похож?
- С каким явлением природы он ассоциируется?
- С каким праздником он ассоциируется?

Если загаданный будет «расшифрован», он выходит за дверь. Если нет, то отгадывающий может задать еще два вопроса на свое усмотрение, главное, чтобы не спрашивалось имя загаданного игрока. Игра продолжается до тех пор, пока каждый не побывает в роли отгадывающего.

Обсуждение: Кого труднее всего было отгадать, а кого легче всего и почему?

➤ Упражнение «Маски»

Цель: Развитие навыков самопознания.

Материалы: Старые журналы, ножницы, клей, фломастеры, листы плотной бумаги формата А4 по количеству участников.

Время: 15 минут.

Содержание: Ведущий: «Очень часто в жизни мы сталкиваемся с тем, что не можем понять, почему человек поступил так или иначе, ведь внешне по нему не скажешь, что он способен на такое. Это происходит потому, что не всегда человек показывает свои внутренние мотивы. У каждого из нас есть определенные социальные роли, и, в соответствии с этими ролями, мы носим определенные маски. Попробуйте определить свои маски».

Каждому участнику предлагается склеить из листа бумаги трубку. На ее внешнюю сторону необходимо наклеить вырезанные картинки, которые символизировали бы поведение и личностные черты, которые видит в подростке окружающие. На внутреннюю сторону трубки прикрепляются картинки, обозначающие черты характера, которые он не показывает. Если не удалось подобрать картинки, участники сами могут придумать и нарисовать символы.

Насколько трудно было определить в себе скрывающиеся от окружающих черты? Нужны ли людям маски? Мешают они или помогают жить? Почему люди «надевают маски»?

В обсуждении необходимо вывести ребят на понимание того, что, применяя определенные «маски», люди пытаются выглядеть в более положительном свете в глазах окружающих.

➤ Визуализация «Кто я есть на самом деле?»

Цель: Формирование адекватной самооценки.

Материалы ' Магнитофон, аудиокассета с медитативной музыкой.

Время 20 минут.

Содержание: Ведущий: «Внутри каждого из нас живет еще один человек, которому не нужно играть роль, который не боится того, что другие люди узнают его настоящие мысли и чувства. И к сожалению, многие, испытывая сильный страх, не готовы к тому, чтобы узнать, кто они есть на самом деле. Хотите ли вы познакомиться с самими собой?

Расположитесь удобно на стуле так, чтобы у вас не были скрещены руки и ноги. Закройте глаза и расслабьтесь. Сконцентрируйте внимание на дыхании. Сделайте несколько глубоких вдохов, почувствуйте, что вы еще больше расслабились.

Представьте себе, что вы спускаетесь по лестнице, с каждой ступенькой вы чувствуете себя все более и более спокойными.

Вы спустились и оказываетесь перед дверью. Открыв ее, вы видите другую лестницу и спускаетесь по ней. Когда вы спустились до самого конца, вы попадаете в комнату, похожую на музей. Все стены увешены причудливыми масками различной формы и цветов, некоторые выглядят очень старыми. Кажется, что они могли бы пригодиться для ритуального танца какого-нибудь племени; другие могли бы использоваться в древнегреческих спектаклях, третьи — в маскарадах.

В этом калейдоскопе вас особенно заинтересовали две маски. Выберите одну, которую вам захотелось бы разглядеть получше. Подойдите к ней поближе и посмотрите внимательно. Что она напоминает вам? Что, на ваш взгляд, она должна представлять? Что скрывается за этой маской?

Теперь найдите вторую маску, которую вам хотелось бы рассмотреть, подойдите к ней. Как она выглядит? Чем отличается от предыдущей? Что она означает? Что скрывается под ней?

Обратите внимание на зеркало, висящее на противоположной стене. Подойдите к нему и посмотрите на свое отражение. Вы видите свое лицо. А теперь поднесите к нему руку и попытайтесь снять, может быть, это тоже маска? Если маска снимается, посмотрите, что находится под ней.

Отступите от зеркала и найдите дверь на лестницу. Вы поднимаетесь по лестнице и возвращаетесь в нашу комнату с некоторым багажом знаний о себе».

Обсуждение: Ребята делятся впечатлениями об увиденном. Совпадают ли те маски, которые вы увидели, то, что вы узнали о себе, с ранее сделанными вами «масками»? Если не совпадает, то почему?

Может быть, мы не умеем заглянуть под собственную «маску» или нам не хочется признавать в себе некоторые стороны? А может быть, мы видим только одну сторону себя?

➤ Притча «Трое слепых и слон»

Цель: Демонстрация ошибочности одностороннего видения и непринятия точки зрения других людей.

Время: 20 минут.

Содержание: Ведущий: «Много лет назад на земле существовала деревня, в которой все жители были слепы. Из поколения в поколение передавалась история про монстра, живущего в лесу за деревней. Люди никогда не ходили в этот лес, так они боялись этого чудовища.

Однажды трое старейшин решили пойти в лес, чтобы выяснить, правдиво ли это предание. Войдя в него, они на лужайке наткнулись на отдыхающего слона.

Один слепой потрогал слона за ухо, другой нащупал хобот, третий обхватил ногу слона. Вооружившись каждый своим знанием, они отправились в деревню, созвали жителей и стали рассказывать, как выглядит существо, которого все так боялись. Первый слепой, который ощупал ухо слона, сказал: "Это нечто большое, широкое и шершавое, как коврик". Второй, который трогал слона за хобот, воскликнул: "Нет, это нечто длинное, огромное и полое, как труба". Третий сказал: "Вы оба не правы, оно мощное и твердое, как столб". Так жители и не поняли, как выглядит чудовище, и почему они так его боятся».

Обсуждение Ребятам необходимо ответить на вопросы:

- На основании чего слепцы пришли к выводу о том, как выглядит чудовище?
- В чем они ошибались?
- Что было нужно, чтобы избежать ошибки?
- Встречались ли ребята в жизни с ситуациями, когда лишь по одному признаку давали человеку оценку?
- Чем закончился их опыт?

➤ Рефлексия

Цель: Получение обратной связи.

Время: 5 минут.

Занятие 3

Цель: Развитие навыков принятия оценки со стороны.

Необходимые материалы: Карточки с изображениями квадрата, прямоугольника, треугольника, круга и зигзага, бумага, ручки, таблицы «Психологические свойства» по количеству участников, свисток.

Время: 80 минут.

➤ Ритуал приветствия

Цель: Создание доброжелательной рабочей обстановки.

Время: 5 минут.

➤ Упражнение «Квадратный или круглый?»

Цель: Формирование представлений о том, что каждое свойство характера можно представить в положительном и отрицательном свете.

Материалы: Карточки с изображениями квадрата, прямоугольника, треугольника, круга и зигзага, бумага, ручки.

Время: 20 минут

Содержание: Ведущий на доске закрепляет карточки с геометрическими фигурами и предлагает подросткам выбрать ту фигуру, в отношении которой они могут сказать: «Это — я!» Выбор должен осуществляться не на основе логического анализа, а на интуиции: нужно просто почувствовать свою форму. Если ребята испытывают затруднение, они могут выбрать ту фигуру, которая первой привлекла их внимание.

Из оставшихся четырех фигур нужно выбрать следующую по привлекательности и ощущению близости фигуру и записать ее под номером два. Так нужно пронумеровать все 5 фигур, основываясь на первом душевном предпочтении.

Далее ребятам зачитываются психологические характеристики людей, предпочитающих различные геометрические фигуры. (Лучше зачитать подросткам характеристики, так как у них могут возникнуть затруднения в понимании терминов, и им нужно будет их объяснить.) Причем наиболее применимы характеристики фигур, выбранных под №1 и №2. Что касается фигуры, оставшейся на последнем месте, — это отвергаемые психологические свойства.

Обсуждение: Подросткам предлагается высказаться, согласны они со своими психологическими характеристиками, если нет, то почему.

➤ Упражнение «Переклеиваем ярлыки»

Цель: Развитие навыков пересмотра отношения к собственным отрицательным качествам.

Материалы: Таблицы психологических характеристик по количеству участников, бумага, ручки.

Время: 20 минут.

Содержание Порой людям кажется, что в любом психологическом тесте существует такой прием, как «наклеивание ярлыка». Подросткам также может показаться, что негативные качества, которые они вдруг открыли в себе в предыдущем упражнении — это «ярлык», «клеймо». Это очень ошибочно, ведь даже отрицательные свойства можно представить как положительные, важно отношение самого человека к своим качествам.

Всем участникам предлагается посмотреть на свои отрицательные психологические свойства и представить их группе как положительные. Например: упрямый — человек хочет добиться своего, он будет идти к своей цели, преодолевая любые препятствия, но важно, чтобы цель была положительна не только для него самого, но и для окружающих.

Обсуждение: Насколько трудно было принять свои отрицательные качества? Насколько трудно было найти в них положительное? А нужно ли принимать свои негативные стороны? Может быть, стоит просто не обращать на них особого внимания? А если на негативные стороны своего характера не обращать внимания, что будет?

➤ Упражнение «Презентация»

Цель: Развитие способности находить у окружающих положительные качества.

Материалы: Бумага, ручки.

Время: 30 минут.

Содержание: Ребят просят разбиться на пары по собственному выбору. Им предстоит «презентовать» своего партнера. На подготовку дается 5 минут. Затем каждая пара «презентует» друг друга.

Обсуждение: Что чувствовали ребята, когда их «презентовали»? Что было труднее, слушать про себя или говорить про партнера?

➤ Рефлексия

Цель: Получение обратной связи.

Время: 5 минут.

Занятие 4

Цель: Развитие навыков саморегуляции и доверия к людям.

Необходимые материалы: Карточки с вводными ситуациями по количеству подгрупп, бланки теста коммуникативной толерантности по количеству участников, ручки.

Время: 90 минут.

➤ Ритуал приветствия

Цель: Создание доброжелательной рабочей обстановки.

Время: 5 минут.

➤ Упражнение «Выключаем робота»

Цель: Эмоциональный разогрев, развитие навыков регуляции автоматических реакций на ситуации.

Материалы: Карточки с вводными ситуациями.

Время: 20 минут.

Содержание: Ведущий: «Известно, что любую машину или аппарат можно включить и выключить пусковой кнопкой. А можно ли выключить человека, когда он реагирует на ситуацию механически, абсолютно не

раздумывая? Автоматическую реакцию можно описать как механическое поведение, обычно основанное на одной-единственной точке зрения, как неспособность принимать чужое мнение, желание выиграть любой ценой. Неумение многих людей остановить реакцию и начать ответные действия — причина большинства проблем во взаимоотношениях».

Группа делится на подгруппы по 3 человека. Каждой группе дается вводная ситуация и характер реагирования на нее.

Примеры вводных ситуаций:

1. (Пробная карточка.) Сверстники извратили ваше имя, получилось обидное прозвище. Чувства: обида, злость, желание прекратить издевательства. Реакция: агрессивное наступление на обидчиков, обзывания, угрозы.

2. Вас «подставили», а вы совершенно ни при чем. Чувства? Реакция?

3. На вас «сорвался» педагог. Чувства? Реакции?

4. Вы потратили деньги, данные родителями на хозяйственные покупки, на собственные нужды. Родители подозревают, что на данные ими деньги вы купили сигареты и спиртное. Чувства? Реакция?

5. Вам наступили на ногу в автобусе. Чувства? Реакция?

Группы по очереди представляют свою ситуацию, чувства, автоматическую реакцию и управляемую реакцию.

Обсуждение: Что вы чувствовали, когда показывали механическую реакцию реагирования? Принесло ли вам удовлетворение ваше действие, разрешилась ли трудная ситуация? Трудно ли было «выключить» робота?

➤ Игра «Небеса и ад»

Цель: Выявление разных способов «выключения» автоматических реакций при реагировании на конфликтные ситуации.

Время: 15 минут.

Содержание: Ведущий: «Время от времени каждый из нас в разговоре с кем-то имеет другую точку зрения и хочет доказать свою правоту во что бы то ни стало. Иногда в таком споре нет ничего плохого, но порой это превращается в открытую борьбу. Может быть, в вашей жизни был такой случай, когда словесный спор с кем-нибудь едва не закончился, а может, и закончился настоящей битвой. Может быть, вы были возбуждены настолько, что готовы были сами начать драку, но вовремя остановились, "нажали" на кнопку "выключено". Кто готов поделиться своим опытом предотвращения драки?»

После того как добровольцы расскажут о своей ситуации, нужно провести групповое обсуждение с анализом поведения каждой из сторон спора.

Что можно сделать, чтобы спор не превратился в драку? Что каждый из вас делает, когда кто-нибудь хочет у вас что-то отобрать? Что вы делаете, когда кто-нибудь оскорбляет вас словами? Бывают ли случаи, когда вы вынуждены драться? В чем различие между спором и дракой?

➤ Упражнение: «Устойчив ли я?»

Цель: Знакомство с понятием толерантности, определение уровня толерантности каждого подростка.

Материалы: Бланки теста «Коммуникативная толерантность».

Время: 30 минут.

Содержание Ведущий: «Умение вовремя нажать на кнопку "стоп" в конфликтных ситуациях, выслушать точку зрения оппонента, считаться с его мнением называется "толерантностью", или терпимостью. Выделяют следующие типы толерантности:

- расовая — отсутствие предубеждений в отношении представителей другой расы;
- межклассовая — терпимое отношение к представителям различных общественных слоев по имущественному принципу;

- религиозная — спокойное восприятие людей, которые исповедуют любое религиозное направление, а также неверующих;
- национальная — способность к отношению на равных с представителями любых национальностей;
- возрастная — уважительное и бережное отношение к престарелым;
- образовательная — умение не ставить себя выше людей, которые имеют низкий образовательный уровень;
- по половым признакам, или тендерная, — непредвзятое отношение к представителям другого пола;
- сексуально-ориентированная — терпимое отношение к лицам нетрадиционной сексуальной ориентации;
- политическая — непредвзятость по отношению к политическим партиям, движениям и высказываниям.

В жизни мы очень часто сталкиваемся как с толерантным (терпимым), так и с интолерантным (агрессивным) отношением к людям. Нетерпимое отношение можно спутать с неуверенным поведением, которое может скрываться за агрессивностью.

➤ Рефлексия

Цель: Получение обратной связи.

Время: 5 минут.