

**Министерство образования и науки Российской Федерации**  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**  
**(ФГБОУ ВО «АмГУ»)**

Факультет социальных наук  
Кафедра психологии и педагогики  
Направление подготовки 37.03.01 – Психология

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой

\_\_\_\_\_ Е.А. Иванова  
«\_\_» \_\_\_\_\_ 2017 г.

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

на тему: Взаимосвязь видов лжи и типов межличностных отношений студентов  
высшего учебного заведения

Исполнитель  
студент группы 364 сб 1

Е.В. Крикун

Руководитель  
ст. преподаватель

В.С. Клемес

Нормоконтроль

В.С. Клемес

**Министерство образования и науки Российской Федерации**  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**  
**(ФГБОУ ВО «АмГУ»)**

Факультет социальных наук  
Кафедра психологии и педагогики  
Направление подготовки 37.03.01 – Психология

УТВЕРЖДАЮ  
Зав. кафедрой  
\_\_\_\_\_ Е.А. Иванова  
« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

**ЗАДАНИЕ**

К выпускной квалификационной работе студента **Крикун Евгении Викторовны**

1. Тема выпускной квалификационной работы: **Взаимосвязь видов лжи и типов межличностных отношений студентов высшего учебного заведения**

(утверждена приказом от \_\_\_\_\_ № \_\_\_\_\_)

2. Срок сдачи студентом законченной работы (проекта) 11.01.2017 г.

3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе: Общие положения и содержание лжи как психологического феномена содержатся в работах отечественных – дореволюционных психологов (Каптерев П.О., Преображенский С., Ильин И.А., Нечаев А.П.), на современном этапе изучения проблемы лжи В.В. Знаков, И.П. Шкуратова - в отечественной психологии, а также Л. Мелитан, В.Штерн, П. Экман - в зарубежной психологии.

4. Содержание выпускной квалификационной работы (перечень подлежащих разработке вопросов): 1. Проанализировать литературу по проблеме видов лжи и типов межличностных отношений студентов вуза. 2. Исследовать виды лжи и типы межличностных отношений студентов высшего учебного заведения. 3. Выявить характер взаимосвязи видов лжи и типов межличностных отношений студентов высшего учебного заведения.

5. Перечень материалов приложения: (наличие чертежей, таблиц, графиков, схем, программных продуктов, иллюстративного материала и т.п.) Результаты исследования представлены в страницах (66), рисунках (7), таблицах (2), приложениях (5) источниках (51).

6. Консультанты по выпускной квалификационной работе (с указанием относящихся к ним разделов) Нет

7. Дата выдачи задания 08.08.2016 г.

Руководитель выпускной квалификационной работы Клемес В.С., ст. преподаватель.  
(фамилия, имя, отчество, должность, ученая степень, ученое звание) \_\_\_\_\_

Задание принял к исполнению « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2016 г.  
(дата) (подпись студента)

## РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа содержит 66 с., 7 рисунков, 2 таблицы, 5 приложений, 51 источник.

ЛОЖЬ, ВИДЫ ЛЖИ, МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ, ВИДЫ  
МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЯ, СТУДЕНЧЕСКИЙ ВОЗРАСТ,  
ОБЩЕНИЕ

В работе исследованы психологические особенности студенческого возраста, психологические характеристики феномена лжи, и межличностных отношений.

Цель – выявить взаимосвязь видов лжи и типов межличностных отношений студентов.

Основы методологии исследования составляют подходы к определению психологического феномена «лжи», различные классификации мотивов и видов лжи.

На основании проведенного исследования взаимосвязи видов лжи и типов межличностных отношений были выявлены характеристики, определяющие используемые типы межличностных отношений и виды лжи студентами высшего учебного заведения.

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение	5
1 Теоретические основы изучения взаимосвязи видов лжи и типов межличностных отношений студентов высшего учебного заведения	8
1.1 Понятие лжи и ее виды	8
1.2 Психологическая характеристика типов межличностных отношений в студенческом возрасте	18
1.3 Ложь как фактор, влияющий межличностные отношения студентов высшего учебного заведения	26
2 Исследование взаимосвязи видов лжи и типов межличностных отношений студентов высшего учебного заведения	36
2.1 Организация и методы исследования	36
2.2 Анализ и интерпретация данных	45
Заключение	59
Библиографический список	62
Приложение А «Методика диагностики межличностных отношений» Т. Лири	67
Приложение Б «Отношение ко лжи» И.П. Шкуратова	72
Приложение В «Виды лжи» И.П. Шкуратова	75
Приложение Г Сводные таблицы данных	79
Приложение Д Расчет рангового коэффициента корреляции Спирмена	84

## ВВЕДЕНИЕ

В студенческом возрасте осознанно формируется избирательный круг общения, который закрепится не только на время обучения в высшем учебном заведении, но и в дальнейшем выстроенные межличностные отношения формируют ближайшее окружение человека. Этот опыт в дальнейшем повлияет на способность молодых людей строить и завязывать контакты, адаптироваться к новому коллективу, и строить межличностные и профессиональные отношения. Одним из факторов, влияющих на успешное выстраивание межличностных отношений, может послужить использование различных видов лжи в межличностном общении.

Изучение лжи в отечественной психологии является достаточно новой областью исследования, в то время как на западе уже накоплен достаточно обширный теоретический опыт. Разработанность проблемы лжи характеризуется, с одной стороны, широкой представленностью теоретических работ, посвященных исследованию особенностей лжи в различных социальных и гуманитарных науках, и, с другой стороны, ограниченностью эмпирического изучения особенностей её проявления и классификации. В зарубежной научной литературе широко представлены теоретические разработки характеристики лжи, ее основных составляющих в структуре межличностных отношений. В то время как эмпирически обоснованных работ направленных на выявление значимости склонности ко лжи, ее проявлений в межличностных отношениях разработано недостаточно. Изначально исследование склонности ко лжи базировалось на определении маркеров распознавания лжи.

Многие авторы выделяют в структуре межличностных отношений три взаимосвязанных компонента: когнитивный (Бодалев А.А., Кроник А.А., Петровская Л.А.), эмоциональный (Гозман Л.Я., Алешина Ю.Е.) и поведенческий (Ковалев Г.А., Петровская Л.А.).

Наиболее полно понятие лжи раскрыл Пол Экман, предложив глубокий анализ лжи как социально-психологической деятельности, раскрывая мотивы и

причины, побуждающие ложь, а также определяя классификацию видов лжи связанную с содержанием и направленностью на объект.

Несмотря на ряд исследований по проблеме лжи и смежным с ней проблемам, как в отечественной – дореволюционной (Каптерев П.О., Преображенский С., Ильин И.А., Нечаев А.П.), так и на современном этапе изучения проблемы лжи В.В. Знаков, И.П. Шкуратова – в отечественной психологии, а также Л. Мелитан, В. Штерн, П. Экман – в зарубежной психологии, тем не менее, можно констатировать в целом недостаточную разработанность методических подходов к изучению отношения ко лжи, отсутствие ее общепризнанной типологии, данных о влиянии хода и условий социализации, индивидуально-личностных и социально-психологических особенностей человека на склонности к проявлению и оценки лживости в поведении. Выявление и типизация этих специфических особенностей позволит оказывать положительное влияние на характер межличностного взаимодействия в студенческой среде.

Актуальность данного исследования состоит в том, что в последнее время в российской психологии отмечается нарастание интереса к проблеме лжи. Важность этой проблемы заключается в том, что различные проявления лжи, постоянно обнаруживаются в ситуациях межличностного общения, в социальных и межгрупповых отношениях, что может привести к усилению тенденций взаимной недоверчивости в среде, в обществе. Недостаточно уделяется внимания разграничению разных видов лжи, мало затронута проблема соотношения лжи с различными свойствами личности, хотя именно они влияют на то или иное проявления вида лжи.

Цель – выявить взаимосвязь видов лжи и типов межличностных отношений студентов.

Объект – ложь, как социально-психологический феномен.

Предмет – взаимосвязь видов лжи и типов межличностных отношений студентов высшего учебного заведения.

Гипотеза – существует взаимосвязь видов лжи и типов межличностных

отношений студентов высшего учебного заведения. Использование того или иного вида лжи зависит от типов межличностных отношений студентов высшего учебного заведения.

Задачи:

1. Проанализировать литературу по проблеме видов лжи и типов межличностных отношений студентов вуза.

2. Исследовать виды лжи и типы межличностных отношений студентов высшего учебного заведения.

3. Выявить характер взаимосвязи видов лжи и типов межличностных отношений студентов высшего учебного заведения.

Методы исследования: анализ литературы, тестирование, методы количественной и качественной обработки данных.

База исследования ФГБОУ ВО «Амурский государственный университет».

Выборка составила 20 человек в возрасте от 20 до 22 лет.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ВЗАИМОСВЯЗИ ВИДОВ ЛЖИ И ТИПОВ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ СТУДЕНТОВ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ

## 1.1 Понятие лжи и ее виды

С теоретической точки зрения ложь – это многоаспектное явление, которое соприкасается с целым рядом основных вопросов возрастной и социальной психологии. С практической точки зрения важно понять особенности отношения ко лжи субъектов взаимодействия, факторы, предпосылки и мотивы использования лжи в межличностных отношениях. Несмотря на это, именно небольшое количество работ по данной проблематике свидетельствует о том, что она освящена недостаточно.

Ложь является неотъемлемой частью человеческого взаимодействия, что проявляется в самых различных ситуациях, в связи с этим, это данное явление толкуется неоднозначно. Ложь человека может быть порождена эгоистическими мотивами и ориентирована, направленными на достижение личных целей за счет других людей: такая ложь является социально неприемлемой. Также, следует отметить, что ложь может быть обусловлена благородными побуждениями (например, ложь врача тяжелобольному человеку) и в подобной ситуации признается морально оправданной.

Необходимо разграничить понятия «неправда», «обман» и «ложь». Согласно словарю В. Даля:

- 1) «неправда» – высказывание, основанное на заблуждении или неполном знании;
- 2) «обман» – полуправда, провоцирующая понимающего ее человека на ошибочные выводы из достоверных фактов;
- 3) «ложь» – намеренное искажение субъектом информации [36].

Основное отличие лжи от обмана заключается в том, что ложь всегда основана на вербальном или невербальном преднамеренном, лживом утверждении, в то время как обман, зачастую является результатом заблуждения, или незнания.

Анализируя различные подходы к пониманию феномена лжи можно выделить следующие ключевые моменты:

1) «ложь понимается как действие, которым один человек вводит в заблуждение другого, делая это преднамеренно, без предварительного уведомления о своих целях и без отчетливо выраженной со стороны жертвы просьбы не раскрывать истины» (Экман П.) [49];

2) «ложь понимается как специфическое воздействие через коммуникацию непосредственно на адресата лжи, в данном случае лжец может преследовать различные цели: формирование определенного отношения к чему-либо, воздействие на поведение иного лица, на его текущее состояние или же на его устойчивые характеристики» (Шалютин Б.С.) [43];

3) «ложь понимается как аспект нравственности, достаточно узнать, что человек лжет, чтобы иметь право подозревать его в том, что он – нечестный человек» (Мелитан К.) [25];

4) «ложь, понимается как средство достижения собственных целей, или возвышения себя в глазах окружающих, или сокрытия информации, которая может скомпрометировать человека» (Вагин И.) [14].

Таким образом, понятию «ложь» дается негативная оценка, которая включает следующие компоненты: намеренность (сознательность) действия; искажение действительности (фактов, информации); социально неодобряемую, неблагородную, прежде всего корыстную цель, в результате достижения которой приобретает преимущество одним человеком или группой лиц над другим человеком или же группой лиц, которым наносится вред.

Одним из исследователей лжи, был представитель психодинамического направления в психологии З. Фрейд, в своих работах он связывал понятие «ложь» с механизмами психологической защиты, выделяя следующие характеристики лжи:

1) «рационализация» – защитная аргументация, по средствам которой, субъект стремится дать логически обоснованное и морально приемлемое объяснение чего-либо, а подлинные мотивы остаются в тени – средство

сохранения самоуважения личности;

2) «деперсонализация» – изменение самосознания, потеря своего «Я»; утрата способности быть личностью) [2].

Ложь как особая психологическая реальность рассматривается, как два состояния: как результат и как процесс [4]. Понимание феномена лжи возможно через анализ его сущностных характеристик. Ложь разными исследователями рассматривается как: «форма преднамеренного морально-предосудительного поведения, присущая человеческому социуму, производными которого являются вина и стыд» (Знаков В.В., Щербатых Ю.В., Штерн В.) [28]; «введение в заблуждение другого человека, внушение ему ложных верований» (Дюпра Ж.) [16]; «волевой акт, направленный на результат» (Экман П.) [46]; «как средство избегания санкция и извлечения выгоды» (Дубровский Д.И., Мелитан К.) [18].

По Ю.И. Холодному, ложь – это преднамеренное искажение общеизвестной истины: «продукт речевой деятельности, субъекта, имеющий своей целью ввести в заблуждение» собеседника. Ложь у психически здорового человека с высоким интеллектуальным развитием, как правило, определяется реальными мотивами и направлена на достижение поставленных личных целей. И в данном случае искренность рассматривается как патология [17].

Отечественный психолог В.В. Зеньковский под ложью понимает «лживые высказывания с целью кого-либо ввести в заблуждение: мы имеем здесь три основных момента, одинаково необходимых для того, чтобы была возможность говорить о лжи, – ложное (в объективном смысле) высказывания, сознание того, что это высказывание ложно, и, наконец, стремление придать заведомо ложной мысли вид истины; стремление ввести кого-либо в заблуждение» [21].

С. Бок считает, что обман является более широкой категорией, которая включает в себя ложь. Ко лжи она относит «намеренно вводящие собеседника в заблуждение утверждения, которые делаются устно или письменно» [24]. Сходные взгляды высказывают Р. Хоппер и Р.А. Белл, считая «что ложь нельзя сводить только к вербальным утверждениям – ложь может иметь и

невербальное проявление». В данном случае феномену «ложь» приписывают значение социальной роли, чем факту искажающему действительность [36].

Противоположную точку зрения высказывает в своей теории О. Фрай, в которой ложь определяется «как ложная коммуникация, предположительно приносящая выгоду коммуникатору» [10]. Таким образом, в данном подходе ложь трактуется как компонент общения, присущий человеческому обществу, ложь при этом является преднамеренным актом.

Осознание и классификация лжи как социально-психологического феномена, будет сильно различаться в зависимости от того подхода, которого придерживается тот или иной ученый. Например, если рассматривать ложь с морально-нравственной позиции, можно выделить злонамеренную и добродетельную ложь [41]. В своих работах К. Мелитан рассматривает ложь, рассматривает «ложь» с позиции нравственности и морали, определяя следующую классификацию видов лжи: полную, целиком состоящую из вымыслов и неполную (извращение истины). К. Мелитан указывает на то, что полная ложь встречается довольно редко, объясняя это тем, лжец может попасться на собственной лжи [26].

В коммуникативном подходе, где можно подойти к феномену лжи как к передаче недостоверной информации, можно выделить чистую ложь, полуправду и молчаливую ложь. Ложь можно рассматривать и с точки зрения лингвистических позиций. Например, Дж.М. Стуртеван считал, что основная функция языка – ложь [12]. На значительные языковые расхождения в разных культурах указывает, в частности, указывает Виктор Знаков. Он проводит сравнительный анализ словарных статей различных языковых культур и акцентирует внимание, на том, что эти определения лжи, формализованные в различных языках, «не являются оторванными от жизни лингвистическими абстракциями, они соответствуют представлениям о лжи, существующим в сознании многих людей» [24].

В работе И. Вагина «Психология выживания в современной России» рассматриваются различные вопросы лжи, по его мнению «человек, как

правило, лжет или для достижения собственных целей или для возвышения себя в глазах окружающих или для сокрытия информации, которая может скомпрометировать человека». И. Вагин указывает на особый вид лжи – «ложь во спасение» [15].

И. Вагин, также как и П. Экман, выделяет два основных вида лжи:

1. Умолчание (сокрытие правды) – большинство людей не принимают этот вид лжи за, непосредственно, ложь. Такой вид лжи принято называть «частичным освещением или избирательной подачей материала» [1].

2. Искажение (сообщение ложной информации) – это то, что принято называть ложью. Когда взамен реальной информации преподносят ложь, которую выдают за правду, и тем самым, вводя в заблуждение. С этим видом лжи человек встречается повсеместно [5].

Также И. Вагин, выделяет следующие разновидности лжи, такие как:

- 1) «Сокрытие истинной причины эмоции»;
- 2) «Сообщение правды в виде обмана»;
- 3) «Особая ложь»;
- 4) «Полуправда»;
- 5) «Сбивающая с толку увертка».

Существуют два вида признаков лжи:

- 1) Утечка информации (лжец выдает себя случайно);
- 2) Информация о наличии обмана (поведение лжеца выдает лишь то, что он говорит неправду). Предположение о том что, произошла утечка информации говорит о наличии обмана, который определяется ошибками.

Классификация видов лжи, предложенная О. Фраем, основана на направленности на субъект лжи в коммуникативном процессе:

- 1) «самоориентированная ложь» (ориентированная на себя) данный вид лжи связан с самопредъявлением личности в обществе;
- 2) «ложь, ориентированная на других», данный вид лжи связан с формированием необходимого имиджа человека в обществе;
- 3) «социальная ложь» – способствует сохранению и поддержанию

общественных отношений.

Приблизительно в половине случаев ложь, которую используют люди повсеместно, считается «самоориентированной». «Ложь, направленная на других», как правило, говорится людям, с которыми лжец чувствует свою близость. В случае использования «социальной лжи» есть определенные аспекты, оправдывающие использование данного вида лжи. Общение людей было бы невозможным, если бы люди говорили одну только правду, поэтому использование неискренних, но приятных замечаний, способствуют сохранению определенного уровня межличностных отношений [10].

Существуют определенные признаки выявления лжи в процессе межличностного взаимодействия, Например, И.П. Шкуратова выделяет три признака для опознания лжи:

- 1) «наличие намерения обмануть другого человека»;
- 2) «осознание этого намерения»;
- 3) «выгода, которую эта ложь приносит» [45].

Если какой-то из этих признаков отсутствует, то данные явления могут быть связаны с неполнотой информации, введением в заблуждение или с скрытием информации от субъекта взаимодействия. Необходимо учитывать, что есть разные виды лжи, которые различаются по мотивации и ущербу, который приносит ложь обманываемому лицу.

И.П. Шкуратова в своих монографиях описывает следующие виды лжи:

1. Умолчание. Вид лжи, который не всеми исследователями в отдельную категорию, так как не всегда является именно ложью, поскольку искажение информации осуществляется за счет неполноты картины.

2. Соккрытие. При соккрытии человек скрывает какую-то свою деятельность, причем не обязательно запретную или предосудительную. Мотивом для использования данного вида лжи может выступать уход от контроля со стороны окружающих. Чаще всего люди скрывают неблагоприятные поступки и действия, свои слабости или дурные привычки [43].

3. Этикетная ложь. Самый распространенный, часто используемый и

безобидный вид лжи, поскольку она осуществляется на основе негласного договора о соблюдении этикета.

4. Ложь во благо. Это вид лжи, используется человеком для скрытия какой-то негативной информации от другого лица из-за опасения, что она может плохо повлиять на его здоровье. Использование этого вида лжи связано с сокрытием информации о здоровье тяжелобольного, или негативной информации о значимом близком.

5. Ложь-заблуждение. Вид лжи, при которой человек говорит неправду, но при этом у него есть уверенность, что он делает благое дело. В этом случае отсутствует один из отличительных признаков лжи – сознательная дезинформация. Однако, здесь могут быть разные варианты от полной веры в истинность своих речей до существования серьезных сомнений в них [43].

6. Ложь-фантазия. Достаточно безобидный вид лжи, при котором ложь не ориентирована на причинение вреда окружающим. Ее целью, как правило, является придание собственному рассказу яркости, необычности. Можно сказать, что все искусство основано на способности к вымыслу. Люди охотно прощают такую ложь, потому, что она бескорыстна.

7. Ложь-самопрезентация. Представляет собой вид лжи фантазии, при которой объектом фантазии является личность. Целью такой лжи является стремление человека представить себя в выгодном образе. Особенно часто такая ложь встречается в общении лжеца с незнакомыми людьми. Данный вид лжи распространенное явление в политике.

8. Ложь-розыгрыш. Вид лжи, при котором с помощью специально разработанного сценария у человека формируется неверное представление о конкретном лице или окружающей обстановке. Отличительной чертой розыгрыша являются кратковременный характер, обязательное последующее разоблачение собственной лжи.

9. Ложь-оправдание. Довольно распространенный вид лжи, который имеет место в ситуации разоблачения неблагоприятного поступка. Этот вид лжи наиболее тесным образом связан с действием защитных механизмов личности,

и главная цель – это обеление себя, смягчение санкций [46].

10. Ложь-наговор. Безнравственный вид лжи, при котором лгущий человек дезинформирует окружающих, создавая и распространяя заведомо ложную информацию о человеке. Мотивом этого вида лжи является причинение вреда оговариваемому человеку, личная выгода.

11. Мошенничество или жульничество. Это ложь, связанная с экономической выгодой. Субъектом такой лжи может быть не только один человек, но и группа людей, иногда целая организация. Негативные последствия мошенничества квалифицируются как уголовно наказуемое деяние.

12. Ложь-предательство. Вид лжи, при котором человек достигает своей выгоды за счет нанесения ущерба людям, которые ему доверяли. Моральный и материальный ущерб может быть различным, лгущий человек заведомо готов принести кого-то в жертву собственным интересам [50].

13. Ложь как атрибут профессии. Вид лжи, который связан с наличием профессиональной тайны. В некоторых сферах профессиональной деятельности сотрудники дают подписку о неразглашении тайны (военные, разведчики), в других - существует профессиональный кодекс (как, например, у врачей).

14. Сообщение истины в виде обмана. Человек говорит правду так, что у собеседника складывается впечатление, что он лжет, и истинная информация не воспринимается [43].

В.И. Шаховский приводит следующую типологию эмотивной стороны лжи:

- 1) «ложь как эмоциональное поглаживание» (комплимент, лесть);
- 2) «ложь как эмоциональный удар»;
- 3) «ложь как притворство для сокрытия правды»;
- 4) «ложь как супружеская измена»;
- 5) «ложь как внутреннее состояние» [49].

Соккрытие истинных эмоций является своего рода самоконтролем, самообладанием и, таким образом, может оцениваться положительно. Однако сокрытие истинных эмоций может рассматриваться и отрицательно. Внешнее

выражение положительных эмоций при внутреннем отрицательном отношении к собеседнику является ярким свидетельством лживости или же проявлением двуличия, неискреннего общения [14].

Существуют споры о психологических детерминантах генезиса лжи: важными являются цели лжи, синтезированные в мотивах, определяющей ролью эмоций. Доминирующими эмоциями, стимулирующими ложь, являются страх, боязливость, малодушие. Первопричиной лжи являются любовь к близким, сочувствие, сострадание, желание защитить. Кроме перечисленных доминирующих эмоций ложь стимулируются также жадностью, тщеславием, завистью [17].

Б.С. Шалютин считает, «что лгут все», при этом цели лгущего могут быть разнообразны: формирование или сохранение отношения адресата к чему-либо, воздействие на его поведение, текущее состояние, устойчивые характеристики, наконец на само существование адресата [49]. Одним из мотивов выступает самозащита – термин, который ввел Г. Мюррей для обозначения потребности защитить себя от критики, вербально оправдать свои действия [4]. По К. Мелитану, «человек лжет, чтобы соблюсти элементарные правила вежливости, или, привыкнув, прибегает ко лжи всегда, когда это для него выгодно» [8]. Истоки формирования мотивации лжи, установление причин, по которым он считает нужным умолчать о некоторых известных ему фактах, по мнению В.В. Знакова, следует искать в ролевой позиции, а также в нравственных принципах субъекта [28]. М.А. Красников пишет, что сокращение имеющихся взаимоотношений лжеца со своим партнером и изменения этих отношений в желательную для лжеца сторону является одним из важнейших мотивов лжи в межличностном общении [33]. Для субъекта, скрывающего истину, ложь выступает своеобразной мотивацией. Через нее он «вплетен» (по Рубинштейну С.Л.) в жизнь другого человека (сопереживает, проявляет эмпатию). Высказывания лгуна могут и не совпадать с действительными мотивами, осознанно маскируя первопричину лжи [38].

Анализ работ (Мелитан К., Шалютин Б.С., Знаков В.В., Шкуратова И.П.),

посвящённых данной проблеме позволяет определить следующие мотивы лжи:

- 1) «Криминальный» (мошенничество – обман ради наживы);
- 2) «Страх перед наказанием» (трусость);
- 3) «Способ нанести урон другому»;
- 4) «Способ получить выгоду для себя за счёт других» (манипуляция);
- 5) «Защита других» (стремление не огорчать, ложь во благо);
- 6) «Ложь ради удовольствия, ложь для красного словца» (фантазирование, развлечение, шутка);
- 7) «Псевдология» (мифомания) – патологическая предрасположенность ко лжи;
- 8) «Ложь как реакция протеста и средство компенсации физического и психического дефекта личности»;
- 9) «Желание получить что-то», чего невозможно получить законным способом;
- 10) «Защита своего внутреннего мира» (самозащита, термин ввёл Мюррей Г.);
- 11) «Формирование впечатления о себе посредством самопредъявления, хвастовства»;
- 12) «Ложь из-за зависти»;
- 13) «Ложь из-за отсутствия полного знания»;
- 14) «Ложь для взаимовыгодного налаживания межличностных и социальных отношений»;
- 15) «Желание выглядеть воспитанным»;
- 16) «Способ доказать свою независимость» (актуален для подростков);
- 17) «Способ получить внимание окружающих» (актуален для подростков);
- 18) «Ложь как важный аспект принадлежности к профессии» [23].

Данные мотивы наиболее часто встречаются в процессе социального взаимодействия, и встречаются независимо от пола и возраста. Искажение информации, как о себе, так и об окружающей действительности,

обуславливается личностными и ситуативными факторами.

Таким образом, проанализировав современные представления психологов о феномене лжи, можно подытожить следующим: на данном этапе существует множество формулировок понятия феномена «лжи», каждый автор предлагает собственную типологию, которая обладает определенным кругом характеристик самого понятия лжи и ее виды. Общее для всех подходов заключается в том, что под ложью понимают искажение информации, которое служит для определенной цели лгущего.

## **1.2 Психологическая характеристика типов межличностных отношений в студенческом возрасте**

Важным этапом в социально-психологическом развитии человека является студенческий возраст, который по возрастным границам совпадает с периодом юности, возрастные рамки которого определяются условно от 15-16 до 21-25 лет. Юношеский возраст рассматривался психологами в контексте завершения, свертывания процессов психического развития и характеризовался как наиболее ответственный и критический возраст.

Студенчество как самостоятельная психологическая категории, достаточно активно изучалось в работах Б.Г. Ананьева и его коллег, которые определяли студента, «как личность, характеризуется наиболее активным развитием нравственных и эстетических чувств» [14]. Схожую точку зрения высказывает Р.Х. Шакуров, что в данном возрасте происходит усвоение общественных норм и ценностей, которые не были актуальны на более ранних этапах развития и усвоения общественного опыта. Именно в этот жизненный период «завершается интериоризация многих ценностных эталонов общества, особенно нравственных» [49].

Студенческий возраст это период жизни, в котором происходит не только становление нравственности и эстетического отражения окружающей действительности, развитие и закрепление черт характера, формирование привычек и установок. Также происходит овладение системой социальных ролей взрослого человека: учебных, гражданских профессиональных,

трудовых, политических.

В юности получает новое развитие механизм идентификации обособления. Если человек в отрочестве начинает осуществлять созидание своей личности, сознательно строить способы общения, то в юности продолжает этот путь совершенствования значимых для себя качеств в юности. Однако у одних – «это духовный рост через идентификацию с идеалом», а у других – «выбор для подражания антигероя и связанные с этим последствия развития личности» (Мухина В.С.).

Сфера общения в юношеском возрасте имеет большое значение для становления личности, что выражается в высокой значимости, для юношей и девушек, именно качественных характеристик процесса коммуникации. Юноша, стремясь к самоидентификации, продолжает открывать через постоянные рефлексии свою ускользающую сущность (Лисовский В.Т., Мухина В.С., Слепцов Н.С.) [21]. Он остается легкоранимым – ироничный взгляд, меткое слово другого человека могут разом обезоружить молодого человека и сбить с него так часто демонстрируемый апломб (Кулагина И.Ю., Фромм Э., Эриксон Э.) [29].

Исследование студенческого возраста с точки зрения межличностных отношений очень важно, так как в этом возрасте формируется личность, происходят качественные физиологические и психологические сдвиги в организме, данные изменения психики влияют на дальнейшее становление человека, на его личность. В данном возрасте наиболее ярко выражены межличностные взаимосвязи. В юношеском возрасте более ярко выражена индивидуализация личности, у них формируются личные взаимоотношения, приобретающие особо важное значение.

В студенческом возрасте происходят значимые преобразования межличностных отношений. Они, характеризуются направленность к более личным и значимым взаимодействиям, высокой рефлексивностью, становятся источником психологических переживаний. В данном возрасте усиливается потребность в осознании и сопереживании, сострадании, установлении

доверительных отношений. Общение со сверстниками приобретает особую значимость и становится одним из ведущих факторов личностного становления. Интенсивное взаимодействие с различными социальными образованиями общества, а также специфика обучения в вузе приводят студенчество к большой возможности общения. Поэтому довольно высокая интенсивность общения – это специфическая черта студенчества.

Важное значение для становления личности в юношеском возрасте имеет общение со сверстниками. Общение со сверстниками в юношеском возрасте – это специфический канал информации, особый вид межличностных отношений, а также один из видов эмоционального контакта. В юношеском возрасте почти совсем преодолевается свойственная предшествующим этапам психоонтогенеза психологическая зависимость от взрослых, происходит утверждение социально-психологической самостоятельности личности, чему способствует насыщенная коммуникация со сверстниками. В отношениях со сверстниками, наряду с сохранением коллективно-групповых форм общения, нарастает значение индивидуальных контактов и привязанностей (Кон И.С., Обозов Н.Н., Реан А.А.) [22].

Дружба – важнейший вид эмоциональной привязанности и межличностных отношений юношеского возраста. Очень часто можно услышать мнение, что под влиянием выросшей мобильности общества, ускорения ритма жизни и расширение круга общения дружеские отношения современной молодежи становятся более поверхностными и экстенсивными, что идеал исключительной и глубокой парной дружбы, дружбы Герцена и Огарева, не соответствует сегодняшним условиям, что дружба вытесняется широкими приятельскими компаниями, основанными на общности развлечений, и т.п. Но жалобы на оскудение дружбы раздавались и в начале нашего века, и в эпоху романтизма, и в средние века, и в античности [22].

Что касается характера структуры отношений в юношеских группах, то она значительно дифференцированное и устойчивое. Резче становится разница в положении «звезд» и отвергаемых или изолированных членов группы.

Развитая система отношений в группе – результат ее становления как психологической общности.

Межличностные отношения являются составной частью общественных отношений и общения и рассматриваются в контексте реального непосредственного или опосредованного взаимодействия людей, имеющих обратную связь друг с другом. Характеризуя межличностные отношения, очень важно определить их отличия от общественных, или социальных, отношений и общения. Природа межличностных отношений может быть правильно понята, если их не ставить в один ряд с общественными отношениями, а увидеть в них особый «ряд» отношений, возникающий внутри каждого вида общественных отношений. Схематически это можно представить как сечение особой плоскостью системы общественных отношений: то, что обнаруживается в этом «сечении» экономических, социальных, политических и иных разновидностей общественных отношений, и есть межличностные отношения. При таком понимании становится ясно, почему межличностные отношения как бы опосредуют воздействие па личность более широкого социального целого – общественных отношений.

В межличностных отношениях объектом отношений выступает другая личность. В то же время межличностные отношения характеризуются взаимной направленностью, так как человек не свободен от собственной системы ожиданий, стереотипов, ориентаций, установок, диспозиций, сквозь призму которых люди воспринимаются и оцениваются. Межличностные отношения сопутствуют жизнедеятельности человека, трансформируясь посредством различных детерминант, например возраста, личностных особенностей, профессиональных предпочтений, социокультурных изменений.

Важнейшая специфическая черта межличностных отношений – их эмоциональная основа, поэтому межличностные отношения можно рассматривать как фактор психологического «климата» группы. Эмоциональная основа межличностных отношений означает, что они возникают и складываются на основе определенных чувств, рождающихся у

людей по отношению друг к другу (аффекты, настроения и т.д.). Обычно межличностные отношения рассматриваются в контексте чувств, дифференцируемых на две группы:

1) конъюнктивные чувства – сюда относятся разного рода сближающие людей, объединяющие их чувства. В каждом случае такого отношения другая сторона выступает как желаемый объект, по отношению к которому демонстрируется готовность к сотрудничеству, совместным действиям и т.п.;

2) дизъюнктивные чувства – сюда относятся разъединяющие людей чувства, когда другая сторона выступает как неприемлемая, может быть, даже как фрустрирующий объект, по отношению к которому не возникает желания к сотрудничеству и т.д.

В структуре межличностных отношений людей, как правило, выделяют три взаимосвязанных компонента: когнитивный, эмоциональный и поведенческий.

Когнитивный компонент межличностных отношений в малой группе включает в себя все психические процессы: ощущения, восприятие, представление, память, мышление, воображение. Взаимодействующий с другими людьми человек с помощью этих процессов познает индивидуально-психологические особенности партнеров по совместной деятельности. Под влиянием особенностей взаимных восприятий складываются и взаимопонимание, и взаимоотношения.

Эмоциональный компонент взаимоотношений выражает позитивные или негативные переживания, возникающие у человека под влиянием индивидуально-психологических особенностей других людей. Это могут быть симпатии или антипатии, удовлетворенность собой, партнером, работой и т.д.

Эмоциональная идентификация проявляется в отождествлении двух субъектов друг с другом и сопровождается эмпатией – эмоциональным откликом на переживания другого, сопереживанием и сочувствием. Сопереживание – переживание тех чувств, которые испытывает другой, а сочувствие – это и личностное отношение к переживаниям другого. Есть и

деятельностная эмпатия – соучастие, представляющее собой не только переживание за другого, но и содействие ему. Эмоциональный компонент выполняет основную регулирующую функцию при неофициальных отношениях.

Ведущую роль в регулировании взаимоотношений играет поведенческий компонент. Он включает мимику, жестикуляцию, пантомимику, речь и действия, выражающие отношения данного человека к другим людям, к группе в целом.

Основным критерием оценки межличностных отношений является состояние «удовлетворенности – неудовлетворенности» группы и ее членов. Важнейшую роль в этом играют «симпатии – антипатии», «привлекательность – непривлекательность». Первые проявляются только на эмоциональном уровне, а вторые включают момент притяжения или отталкивания. Межличностная привлекательность во многом зависит от явления, получившего название «совместимость – несовместимость» людей, которое очень существенно сказывается на взаимоотношениях. При несовместимости возникают негативные взаимоотношения и острые конфликты.

Вся гамма межличностных отношений классифицируется по различным основаниям. Так, например, среди межличностных отношений выделяют отношения знакомства, приятельские, товарищеские, дружеские и отношения, переходящие в интимно-личностные, любовные, супружеские, родственные [1]. Такого рода отношения классифицируются по их глубине, избирательности в выборе партнера и функциям. Главным критерием отношений является глубина вовлеченности в них личности. Наибольшее включение личности происходит в дружеских и супружеских отношениях. Межличностные отношения можно различать по дистанции между партнерами во время общения, длительности и частоте контактов, применению ролевых клише в актах общения и т.д. Общая закономерность состоит в том, что по мере углубления отношений сокращается дистанция общения, возрастает частота контактов, устраняются ролевые клише.

В соответствии с установившейся традицией, в отечественной

социальной психологии выделяют три различных по своей ориентации типа межличностного общения: императив, манипуляцию и диалог.

Императивное общение – это авторитарная, директивная форма воздействия на партнёра по общению с целью достижения контроля над его поведением и внутренними установками, принуждения к определённым действиям или решениям. В данном случае партнёр по общению рассматривается как объект воздействия, выступает пассивной, «страдательной» стороной. Особенность императива в том, что конечная цель общения – принуждение партнёра – не завуалирована. В качестве средств описания влияния используются приказ, указания, предписания и требования.

Манипуляция – это распространённая форма межличностного общения, которая предполагает воздействие на партнёра по общению с целью достижения своих скрытых намерений. Как и императив, манипулятивное общение предполагает объектное восприятие партнёра по общению, который используется манипулятором для достижения своих целей. Роднит их и то, что при манипулятивном общении также ставится цель добиться контроля над поведением и мыслями другого человека. Коренное отличие состоит в том, что партнёр не информируется об истинных целях общения; они либо просто скрываются от него, либо подменяются другими.

В манипулятивном процессе партнёр по общению воспринимается не как целостная уникальная личность, а как носитель определённых, «нужных» манипулятору свойств и качеств. Так, неважно, насколько добр этот человек, важно, что его доброту можно использовать, и так далее. Однако человек, выбравший в качестве основного именно этот тип отношения к другим, в результате сам часто становится жертвой собственных манипуляций. Самого себя он тоже начинает воспринимать фрагментарно, переходит на стереотипные формы поведения, руководствуется ложными мотивами и целями, теряя нить собственной жизни. Манипулятивное отношение к другому приводит к разрушению близких, доверительных связей между людьми [14].

Еще одна классификация отношений – это типология стилей

межличностных отношений Т. Лири. В типологии Т. Лири выделяются две подгруппы – «подгруппа агрессивно-доминирующих» и подгруппа «дружелюбно-подчиненных стилей». Первая подгруппа объединяет ведущие стили межличностных отношений, вторая – ведомые. К ведущим стилям относятся «властный – лидирующий», «независимый – доминирующий», «прямолинейный – агрессивный» и «недоверчивый – скептический». К ведомым стилям относятся «покорный – застенчивый», «зависимый – послушный», «сотрудничающий – конвенциональный» и «ответственный – великодушный». Индивидуальная тенденция использования определенных стратегий в поведении образует стиль межличностного взаимодействия.

Типология стилей межличностных отношений Т. Лири основана на двух взаимосвязанных параметрах: доминирование – подчинение и доброжелательность – враждебность. Естественно, данная классификация не может вместить все многообразие отношений в пространство двух измерений.

В связи с анализом межличностных отношений, представляется возможным рассмотреть с позиции феномена лжи характеристики межличностных отношений студентов, используемых видов лжи на разных этапах процесса построения межличностных отношений. Характер «искажения действительности» (самообмана, лести, приукрашивания, преувеличения, лжи-манипуляции и т.д.) состоит в том, что ложь, являясь одним из средств достижения состояния определенного положения в структуре межличностного взаимодействия индивидов, служит и для сохранения накопленного адаптационного потенциала [45].

Межличностные отношения являются компонентом социальных отношений и общения и рассматриваются в контексте реального непосредственного или опосредованного взаимодействия людей, имеющих обратную связь друг с другом. Таким образом, студенческий возраст в целом характеризуется формированием межличностных отношений, которые в данном возрасте начинают характеризоваться осознанностью, эмоциональной значимостью, формированием нравственного компонента межличностного

взаимодействия, формированием более близких и доверительных отношений. Активное взаимодействие с различными социальными образованиями общества, а также специфика обучения в вузе приводят студенчество к большой возможности общения. Поэтому довольно высокая интенсивность общения – это специфическая черта студенчества.

### **1.3 Ложь как фактор, влияющий межличностные отношения студентов высшего учебного заведения**

Любые взаимоотношения между людьми предполагают их взаимное влияние, психологическое воздействие друг на друга. Например, в процессе общения его участники как неосознанно, так и сознательно влияют на партнёра и, в свою очередь, подвергаются его психологическому воздействию. Без психологического воздействия немислимо общение между людьми, а без общения невозможно получение информации, познание человека человеком, окружающей действительности.

В своих работах Д.И. Фельдштейн говорит о том, что «отношения как свойства социального мира определяют практически все главные смысловые, целевые, ценностные характеристики различных форм и условий жизнедеятельности человека во всех сферах ее проявлений. Еще не раскрыты достаточно многие фундаментальные определения данного явления в его сущностно-смысловых характеристиках, структурно-содержательном и даже функциональном планах. Из работ отечественной психологической школы, занимавшейся межличностными отношениями, следует упомянуть ценностно-ориентационное единство, совместимость (Петровский А.В.); нравственная и аффективная совместимость членов малой группы (Волков И.П., Шакуров Р.Х.); различные аспекты межличностного общения (Журавлев А.Л., Ломов Б.Ф.).

Студенческий возраст представляет особый период в жизни человека, прежде всего в силу того, что по общему смыслу и по основным закономерностям возраст от 18 до 25 лет составляет, скорее, начальное звено в цепи зрелых возрастов, чем заключительное в цепи периодов детского развития

(Ананьев Б.Г.) [11].

В студенческом возрасте особенно возрастает потребность в общении с людьми и в их признании. Эффективное решение проблем самосознания, самоопределения, самоутверждения невозможно вне общения с окружающими людьми и без взаимопонимания. Для студенческого возраста свойственны открытость, отзывчивость, стремление к максимальному проявлению себя, повышенная динамичность социально-психологических процессов связанных с межличностным взаимодействием, в то же время недостаток жизненного опыта, поверхностное восприятие явлений, склонность к доверчивости. Для студентов характерно усиленное развитие потребности в общении и контактах с другими людьми, обусловленное активным взаимодействием студентов с другими социальными общностями и спецификой обучения и воспитания в высшем учебном заведении. В общении студенты познают не только других, но и себя, овладевают опытом социальной жизни. Потребность в общении содействует установлению разнообразных связей, развитию товарищества, дружбы, стимулирует обмен знаниями и опытом, мнениями, настроениями и переживаниями.

Содержание и характер общения юношей со всеми категориями партнеров определяются решением проблем, связанных со становлением и реализацией их как субъектов отношений в значимых сферах жизнедеятельности. Ценностно-смысловая доминанта общения обнаруживается в ведущей тематике содержания межличностного общения юношей и девушек: обсуждение личных дел (своих и партнеров), взаимоотношений людей, по поводу своего прошлого, планов на будущее, взаимоотношений юношей и девушек, отношений с товарищами, отношений с учителями, отношений с родителями, своего развития – физического, интеллектуального, духовного.

Проблема лжи всегда занимала важное место в общественной жизни и сознании людей, в философско-этических и религиозных учениях, в таких науках, как этика, логика, психология. Тем не менее, до сих пор она все еще недостаточно изучена. В первую очередь это относится к рассмотрению лжи в

качестве социально-психологического феномена, «реализация намерения субъекта ввести партнера в заблуждение» (Знаков В.). Практически только последнее из приведенных определений, а также определение лжи в словаре, согласно которому под ложью понимается «феномен общения, состоящий в преднамеренном искажении реального положения вещей». Многие психологи упоминали о связи лжи с общением людей [8], однако специальных исследований, направленных на ее исследование как феномена межличностного общения, до последнего времени практически не проводилось [29].

В структуре морально-нравственных категорий ложь преимущественно рассматривается как негативное явление. Всевозможные проявления лжи, обмана, неправды, постоянно обнаруживаются в актах внутриличностного и межличностного общения. Отношение к этому феномену у философов и психологов разных эпох было неоднозначным. Одни считали ложь благом, необходимым для достижения определенных целей (Платон, Гегель), для других она была моральным грехом (Августин А., Кант И.), т.е. отношение ко лжи на протяжении веков менялось: от полного табу на ложь и обман до частичного их оправдания [26].

Изменение отношения ко лжи было уже в работах Ф. Ницше, у К. Маркса, в прагматической философии. Ф. Ницше уже говорил, что истина есть порождение воли к могуществу. К. Маркс учил, что познание истины связано неразрывно с революционной классовой борьбой и не может быть истина отрешенной от этой борьбы. Прагматическая философия утверждает, что истина есть полезное и плодотворное для процесса жизни. Ложь может даже казаться единственной истиной. «Хитрость разума», о которой говорит Гегель, превращается в сознательную практику полезной лжи. Истина, чистая, не искаженная истина, может быть вредна и разрушительна для организации порядка, для всякого систематизированного прикрытия дисгармонии. Это, в сущности, и говорит Полан, – единственный мыслитель, обративший серьезное внимание на проблему лжи [3].

Человек изначально социальное существо, его взаимодействие с обществом исторически обусловлено. В ходе общения с другими людьми человек получает огромный объем информации, как истинной, так и ложной. Проблема выявления неискренности в межличностных отношениях является чрезвычайно сложной из-за множества факторов, которые подлежат теоретическому анализу и эмпирическому подтверждению. Если говорить об экзистенциальном опыте человека, который позволяет распознавать ложь в межличностных отношениях, то более опытный человек может зачастую достаточно точно определить ложь, но окажется в затруднении, если его спросить, как он это сделал. Попытка систематизации признаков, свидетельствующих о возможности присутствия неискренности, позволяет более целенаправленно подойти к развитию коммуникативной компетентности людей занимающихся политикой, предпринимательской деятельностью, работающих в системе государственного управления.

Ложь в межличностном взаимодействии, как правило, осуждаема и порицаема и в этом случае характеризует субъекта общения как совершающего действия, противоречащие нормам общения [10]. Человек в любом возрасте знает и помнит, что врать плохо. Это у него находится не только в сознании, но часто в подсознании. Это обусловлено воспитанием, нормами, установленными и соблюдаемыми в обществе. Из-за этого ложь очень часто сопряжена с психологическим дискомфортом. У человека, независимо от того, кому, где и как он лжет, возникает нравственное отношение к этому, происходят внутренние психологические процессы, в том числе оправдание лжи, «очищение совести». «Люди воспринимают ложь как такой феномен межличностного, межгруппового и межнационального общения, на который нельзя закрывать глаза, но с которым практически невозможно бороться, её нужно принимать как данность», – считает психолог В.В. Знаков. Также ложь отрицательна тем, что «после этого никому не везло», «делает зависимым от сказанного», она усугубляет здоровье человека, так как заставляет его постоянно жить в страхе [49]. «Ложь разрушает близость в человеческих

отношениях, питая недоверчивость. Она подразумевает неуважение к тому, кого обманывают» (Мелитан К.) [12].

С возрастом осознание лжи, как социально неприемлемого явления, возрастает [49]. Анализ возрастных различий в отношении ко лжи показывает, что позитивное или оправдательное отношение ко лжи наблюдается у подростков пубертатного периода, так как в этом возрасте развивается способность к интроспекции – умение различать противоречия между мыслями, словами и поступками. Подростки негативно относятся ко лжи, что может объясняться максимализмом, присущим данному возрасту [16]. Снижение частоты применения лжи в более старшем возрасте, сопровождается ростом представлений и стереотипов о вероятной неуспешности лживого поведения. Это свидетельствует о том, что развивающаяся с возрастом модель психического поведения лежит в основе осознания, того что другие люди могут ошибаться, иметь представления, отличающиеся от реальности, и соответственно могут быть обмануты. Появления других способов совладения с трудностями приводит к тому, что значимость и актуальность лжи понижается, замещаясь другими формами поведения [3].

Половая принадлежность влияет на отношение ко лжи: лица женского пола считают ложь социально опасной в большей степени, чем лица мужского пола [16]. Лица мужского пола свое отношение ко лжи в зависимости от ситуации, в которой человек солгал. Отношение ко лжи женского пола более личностно. Способ словесного воздействия на лгунов предпочитает женских пол независимо от возраста и вида лжи [16]. В.В. Знаков выявил, что женщины более вредным в общении считают ложь, а мужчины – обман. Это потому, что женщины соотносят ложь с межличностными отношениями. Обман же связан с материальной сферой: мошенничеством, нарушением торговых соглашений и т.п. [27].

Е.А. Душина считает, что некоторые личностные характеристики также оказывают воздействие на их отношение к определенным видам лжи. Тревожность, неуверенность в себе, эмоциональная неустойчивость,

импульсивность предполагают оправдательное отношение ко лжи. Это свидетельствует о том, что подростки с этими свойствами могут использовать ложь, как психологическую защиту. Ответственные, дисциплинированные личности отрицательно относятся ко лжи в защиту себя и лжи-умолчанию. Подростки с этой выраженной чертой чувствуют себя уверенно среди окружающих и не нуждаются в защите от них с помощью лжи такого типа [16]. Человек с высоким уровнем интеллекта, трезво относящийся к жизни, не будет сильно страдать от того, что ему лгут. Таким образом, интеллектуальные и личностные характеристики влияют на отношение ко лжи в межличностных отношениях [7].

Влияние на восприятие лжи определяется религиозностью человека. Таким образом, глубоко верующие люди могут быть более сдержаны в оценках лжи, склонны в большей степени оправдывать чужую ложь, предполагают, высокую правдивость людей и сами придерживаются правдивой линии поведения. Отношение ко лжи может быть детерминировано и социальной средой, в которой проживает человек, так подростки из неполных семей стремятся оправдать ложь в защиту себя от наказания и эгоистическую ложь [16].

Реакция на чужую ложь может протекать как в скрытом виде, так и в форме открытого осуждения, поэтому по поведению партнера нельзя судить, опознал он ложь или нет. Девушки чаще прибегают к этим формам реагирования, тогда как юноши часто никак не реагируют на чужую ложь в своем окружении. Причины, по которым человек не реагирует на чужую распознанную ложь, могут быть разными: причина в стремлении к сохранению сложившихся отношений; в правилах этикета; причина, связанная с некоторым выигрышем, который получает человек, заметивший ложь, поскольку он может вести двойную игру с обманщиком, манипулировать им. А также интенсивность общения современного человека в условиях больших городов так велика, что человеку не хватило бы сил и времени реагировать на всевозможные случаи обмана и уловок [65].

В результате исследования лжи у студентов Е.В. Зинченко выявила, что их отношение ко лжи и вероятность её прощения определяется двумя причинами: характером ложной информации и степенью значимости партнера по общению. Разные виды лжи вызывают различную реакцию у юношей и девушек. Наиболее снисходительно юноши и девушки относятся к тем видам лжи в своем и чужом поведении, которые не приводят к моральному ущербу обманываемого человека («Этикетная ложь», «Ложь-умолчание», «Ложь во благо»). Негативное отношение наблюдается ко «Лжи-сплетне», так как она приводит к самым негативным последствиям [65].

В общественном аспекте обращается внимание на такие модусы лжи, как тактичность, вежливость, создание имиджа и т.д. Ложь с позиций жесткой этики квалифицируются, как ненормативные и оцениваются негативно. Но мотивируемые альтруистическими соображениями, ложь во благо и святая ложь (white lie) не противоречат общечеловеческим ценностям и интерпретируются как совпадение интересов агента и реципиента ложного воздействия [39]. Люди, которых в детстве научили скрывать свои истинные чувства под маской вежливости, демонстрируют значительно больший контроль над реактивным поведением и, в соответствии с этим, достигают в жизни гораздо больших высот. В ходе исследовательской работы группы американских ученых было установлено, что вынужденная ложь помогает детям лучше усваивать предписанные обществом правила этикета, а также развивает в них более спокойный темперамент [32]. Но существует и другая точка зрения, что нравственность превращает человека внешне в существо неловкое, ригидное, склонное к ошибкам [47].

Влияние лжи на субъекты общения в процессе межличностных отношений исследовал М.А. Красников – аспирант Института психологии РАН. М.А. Красников в своей научно-исследовательской работе, он изучал факторы и закономерности, которыми обуславливается ложь в межличностном взаимодействии. В исследовании обыденной лжи, целью которого было изучение ее воздействия на межличностное общение конкретных индивидов, на

характер и динамику развития их взаимоотношений, а также на поведение каждого из них по ходу взаимодействия. По мнению М.А. Красникова ложь, возникающая в межличностном общении, объективно выполняет функцию регулятора этого процесса. Ложь оказывает специфическое воздействие как на некоторые параметры общения (эмоциональный фон, напряженность и содержание общения и т.д.), так и на каждого из его участников, вызывая изменения их поведения, представлений друг о друге и взаимоотношений. При этом характер изменений зависит от позиции, занимаемой индивидом в общении (субъект или объект дезинформирования), и его индивидуально-психологических особенностей.

Системный анализ лжи в межличностных отношениях может быть обеспечен только тогда, когда ее изучение осуществляется: во-первых, в конкретной ситуации общения; во-вторых, в контексте конкретных общественных и межличностных отношений взаимодействующих партнеров; в-третьих, в контексте их совместной и индивидуальных деятельностей; в-четвертых, в рамках «субъект-субъектного» взаимодействия; и наконец, в динамике развития общения и взаимоотношений. Социально-психологический подход к анализу конкретных эпизодов лжи, описанных в психологической литературе, позволяет выделить ряд причин и условий ее появления в общении, некоторые типичные формы поведения лжеца и дезинформируемого, а также в какой-то мере понять динамику развития их общения. Важное значение имеют общественные, социально-психологические и иные условия непосредственного общения с потенциальным объектом дезинформирования и поведение последнего в данной ситуации.

Проявление лжи в межличностном общении содержит ряд стадий. На первой один из субъектов общения решает использовать дезинформирование партнера в качестве средства достижения определенных личных целей и психологически готовится к реализации лжи. На второй стадии ложь непосредственно реализуется в межличностном взаимодействии, вызывая в нем ряд специфических изменений. На третьей стадии, которая имеет место только

в связи с обнаружением факта дезинформирования ее объектом, скрытый конфликт либо приобретает открытую форму, либо тем или иным образом снимается. Здесь ложь – объективный и субъективный фактор, в той или иной мере детерминирующий последующее общение данных партнеров. Последняя выступает, таким образом, в качестве фактора деятельности потенциального лжеца.

Возникновение скрытых конфликтных отношений между партнерами на фоне их исходных, открыто реализуемых в общении взаимоотношений. Ложь действует здесь как объективный, но не осознаваемый адресатом дезинформирования фактор общения. Под воздействием лжи, в межличностном взаимодействии происходят определенные изменения некоторых социально-психологических параметров общения. Во-первых, с появлением в общении индивидов лжи на их прежние отношения (дружеские, товарищеские и т.п.) накладывается новый вид отношений, латентно-конфликтных по своему существу. В результате участники общения объективно становятся в определенной мере соперниками. В силу этого (и относительно независимо от раскрытия или нераскрытия факта дезинформирования) отношения индивидов в большинстве случаев ухудшаются либо в другом случае наоборот, улучшаются до такой степени, что имевшая место ложь утрачивает для партнеров свой негативный смысл. Во-вторых, изменяется эмоциональный фон общения. Еще до разоблачения лжеца оно объективно становится в одних диадах менее доброжелательным, более поверхностным, а в других случаях – более доброжелательным и более глубоким. Еще контрастнее эта тенденция становится в связи с разоблачением лжеца. В данном случае взаимодействие приобретает, как правило, открыто конфликтный характер и лишь в немногих диадах эмоциональный фон улучшается; изменяется степень интенсивности общения. Доминирующая тенденция после дезинформирования – сокращение частоты и продолжительности взаимодействия участников межличностных отношений. Тенденция, находящаяся на противоположном полюсе – увеличение интенсивности общения, проявляется существенным образом, в

случаях отхода партнеров от темы лжи. В связи с разоблачением лжеца указанные тенденции усиливаются. Факт использования партнером лжи расценивается как действие, в подавляющем большинстве случаев как неоправданное и несопоставимое по негативным последствиям для межличностных взаимоотношений с полученной лжецом ситуативной выгодой.

Таким образом, ложь является важным фактором, определяющим межличностные отношения, и включает в себя отношение ко лжи и представление о лжи, которые определяются оценочными суждениями, опытом, воспитанием личности, морально-нравственной ориентацией поведения человека в межличностных отношениях. Использование лжи в межличностных отношениях определяется ценностями и установками личности, сформированными способами взаимодействия с окружающими. Важным аспектом в межличностных отношениях студентов, является отсутствие четкого понимания социально-психологической значимости используемой лжи, которой приписывают различные оценки как положительные. В современном обществе отношение ко лжи – динамично, и меняется в зависимости от эпохи, условий проживания; целей, мотивов, последствий лжи; от разновидности искажения информации; от личностных особенностей человека.

## 2 ИССЛЕДОВАНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ВИДОВ ЛЖИ И ТИПОВ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ СТУДЕНТОВ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ

### 2.1 Организация и методы исследования

Цель исследования: выявить взаимосвязь видов лжи и типов межличностных отношений студентов высшего учебного заведения.

Гипотеза исследования: существует взаимосвязь между видами лжи и типами межличностных отношений студентов высшего учебного заведения.

Исследовательские задачи:

1. Исследовать виды лжи студентов.
2. Исследовать типы межличностных отношений студентов.
3. Выявить взаимосвязь видов лжи и типов межличностных отношений студентов.

База исследования ФГБОУ ВО «Амурский государственный университет». В исследовании приняли участие студенты факультета международных отношений, общий объем выборки составил 20 человек.

Для изучения склонности ко лжи и межличностных отношений были выбраны студенты «Амурского государственного университета», так как данная категория испытуемых наиболее часто оказывается в ситуациях межличностного общения, и зачастую проявляет в большей степени тенденцию к склонности ко лжи. С целью проследить данную закономерность нами была выбрана именно данная категория испытуемых.

Исследование проводилось в три этапа:

- 1) На подготовительном этапе был подобран психодиагностический материал;
- 2) На основном этапе проведено диагностическое исследование;
- 3) На заключительном этапе полученные результаты были подвергнуты качественному анализу интерпретации и математической обработке.

«Диагностика межличностных отношений» Т. Лири.

Данная методика позволяет выявить при исследовании межличностных

отношений наиболее часто встречающихся два фактора: доминирование-подчинение и дружелюбие – агрессивность. Именно эти факторы определяют общее впечатление о человеке в процессах межличностного восприятия.

Методика, созданная Т. Лири, Г. Лефоржем, Р. Сазеком в 1954 г., предназначена для исследования представлений субъекта о себе реальном и идеальном «Я», а также для изучения взаимоотношений в малых группах, в т.ч. в семьях и супружеских парах. С помощью данной методики выявляется преобладающий тип отношений к людям в самооценке и взаимооценке. В работе была использована адаптация Л.Н. Собчик, разработанная в 1990 году.

Для представления основных социальных ориентаций Т. Лири разработал условную схему в виде круга, разделенного на секторы. В этом круге по горизонтальной и вертикальной осям обозначены четыре ориентации: доминирование – подчинение, дружелюбие – враждебность. В свою очередь эти секторы разделены на восемь – соответственно более частным отношениям. Для еще более тонкого описания круг делят на 16 секторов, но чаще используются октанты, определенным образом ориентированные относительно двух главных осей.

Схема Т. Лири основана на предположении, что чем ближе оказываются результаты испытуемого к центру окружности, тем сильнее взаимосвязь этих двух переменных. Сумма баллов каждой ориентации переводится в индекс, где доминируют вертикальная (доминирование – подчинение) и горизонтальная (дружелюбие – враждебность) оси. Расстояние полученных показателей от центра окружности указывает на адаптивность или экстремальность интерперсонального поведения.

Опросник содержит 128 оценочных суждений, из которых в каждом из 8 типов отношений образуются 16 пунктов, упорядоченных по восходящей интенсивности. Методика построена так, что суждения, направленные на выяснение какого-либо типа отношений, расположены не подряд, а особым образом: они группируются по 4 и повторяются через равное количество определений. При обработке подсчитывается количество отношений каждого

типа.

Т. Лири предлагал использовать методику для оценки наблюдаемого поведения людей, т.е. поведения в оценке окружающих («со стороны»), для самооценки, оценки близких людей, для описания идеального «Я». В соответствии с этими уровнями диагностики меняется инструкция для ответа.

Методика может быть представлена респонденту либо списком (по алфавиту или в случайном порядке), либо на отдельных карточках. Ему предлагается указать те утверждения, которые соответствуют его представлению о себе, относятся к другому человеку или его идеалу.

Максимальная оценка уровня – 16 баллов, но она разделена на четыре степени выраженности отношения (таблица 1):

Таблица 1 – Оценка выраженности признака по каждой шкале по методике Т.

Лири

0-4 балла – низкая	адаптивное поведение
5-8 баллов – умеренная	
9-12 баллов – высокая	экстремальное до патологии поведение
13-16 баллов - экстремальная	

В результате производится подсчет баллов по каждой октанте с помощью специального «ключа» к опроснику. Полученные баллы переносятся на дискограмму, при этом расстояние от центра круга соответствует числу баллов по данной октанте (от 0 до 16). Концы векторов соединяются и образуют личностный профиль.

По специальным формулам определяются показатели по основным факторам: доминирование и дружелюбие.

Доминирование =  $(I - V) + 0,7 \times (VIII + II - VI)$ ; Дружелюбие =  $(VII - III) + 0,7 \times (VIII - II - IV + VI)$ .

Качественный анализ полученных данных проводится путем сравнения дискограмм, демонстрирующих различие между представлениями разных людей. С.В. Максимовым приведены индексы точности рефлексии,

дифференцированности восприятия, степени благополучности положения личности в группе, степени осознания личностью мнения группы, значимости группы для личности.

Методический прием позволяет изучать проблему психологической совместимости и часто используется в практике семейной консультации, групповой психотерапии и социально-психологического тренинга.

Типы отношения к окружающим:

#### I. Авторитарный:

13-16 – диктаторский, властный, деспотический характер, тип сильной личности, которая лидирует во всех видах групповой деятельности. Всех наставляет, поучает, во всем стремится полагаться на свое мнение, не умеет принимать советы других. Окружающие отмечают эту властность, но признают ее.

9-12 – доминантный, энергичный, компетентный, авторитетный лидер, успешный в делах, любит давать советы, требует к себе уважения.

0-8 – уверенный в себе человек, но не обязательно лидер, упорный и настойчивый.

#### II. Эгоистичный:

13-16 – стремится быть над всеми, но одновременно в стороне от всех, самовлюбленный, расчетливый, независимый, себялюбивый. Трудности перекладывает на окружающих, сам относится к ним несколько отчужденно, хвастливый, самодовольный, заносчивый. 0-12 – эгоистические черты, ориентация на себя, склонность к соперничеству.

#### III. Агрессивный:

13-16 – жесткий и враждебный по отношению к окружающим, резкий, жесткий, агрессивность может доходить до асоциального поведения.

9-12 – требовательный, прямолинейный, откровенный, строгий и резкий в оценке других, непримиримый, склонный во всем обвинять окружающих, насмешливый, ироничный, раздражительный.

0-8 – упрямый, упорный, настойчивый и энергичный.

#### IV. Подозрительный:

13-16 – отчужденный по отношению к враждебному и злобному миру, подозрительный, обидчивый, склонный к сомнению во всем, злопамятный, постоянно на всех жалуется, всем недоволен (шизоидный тип характера).

9-12 – критичный, необщительный, испытывает трудности в интерперсональных контактах из-за неуверенности в себе, подозрительности и боязни плохого отношения, замкнутый, скептический, разочарованный в людях, скрытный, свой негативизм проявляет в вербальной агрессии.

0-8 – критичный по отношению ко всем социальным явлениям и окружающим людям.

#### V. Подчиняемый:

13-16 – покорный, склонный к самоунижению, слабовольный, склонный уступать всем и во всем, всегда ставит себя на последнее место и осуждает себя, приписывает себе вину, пассивный, стремится найти опору в ком-либо более сильном.

9-12 – застенчивый, кроткий, легко смущается, склонен подчиняться более сильному без учета ситуации.

0-8 – скромный, робкий, уступчивый, эмоционально сдержанный, способный подчиняться, не имеет собственного мнения, послушно и честно выполняет свои обязанности.

#### VI. Зависимый:

13-16 – резко неуверенный в себе, имеет навязчивые страхи, опасения, тревожится по любому поводу, поэтому зависим от других, от чужого мнения.

9-12 – послушный, боязливый, беспомощный, не умеет проявить сопротивление, искренне считает, что другие всегда правы.

0-8 – конформный, мягкий, ожидает помощи и советов, доверчивый, склонный к восхищению окружающими, вежливый.

#### VII. Дружелюбный:

9-16 – дружелюбный и любезный со всеми, ориентирован на принятие и социальное одобрение, стремится удовлетворить требования всех, «быть

хорошим» для всех без учета ситуации, стремится к целям микрогрупп имеет развитые механизмы вытеснения и подавления, эмоционально лабильный (истероидный тип характера).

0-8 – склонный к сотрудничеству, кооперации, гибкий и компромиссный при решении проблем и в конфликтных ситуациях, стремится быть в согласии с мнением окружающих, сознательно конформный, следует условностям, правилам и принципам «хорошего тона» в отношениях с людьми, инициативный энтузиаст в достижении целей группы, стремится помогать, чувствовать себя в центре внимания, заслужить признание и любовь, общительный, проявляет теплоту и дружелюбие в отношениях.

#### VIII. Альтруистический:

9-16 – гиперответственный, всегда приносит в жертву свои интересы, стремится помочь и сострадать всем, навязчивый в своей помощи и слишком активный по отношению к окружающим, принимает на себя ответственность за других (может быть только внешняя «маска», скрывающая личность противоположного типа).

0-8 – ответственный по отношению к людям, деликатный, мягкий, добрый, эмоциональное отношение к людям проявляет в сострадании, симпатии, заботе, ласке, умеет подбодрить и успокоить окружающих, бескорыстный и отзывчивый.

Ключ:

Доминантность: 1 – 4, 33 – 36, 65 – 68, 97 – 100.

Уверенность в себе: 5 – 8, 37 – 40, 69 – 72, 101 – 104.

Требовательность: 9 – 12, 41 – 44, 73 – 76, 105 – 108.

Скептицизм: 13 – 16, 45 – 48, 77 – 80, 109 – 112.

Уступчивость: 17 – 20, 49 – 52, 81 – 84, 113 – 116.

Доверчивость: 21 – 24, 53 – 56, 85 – 88, 117 – 120.

Добросердечие: 25 – 28, 57 – 60, 89 – 92, 121 – 124.

Отзывчивость: 29 – 32, 61 – 64, 93 – 96, 125 – 128.

Методика «Отношение ко лжи» И.П. Шкуратова.

Цель данной методики выявление отношения человека к разным видам лжи со стороны его ближайшего окружения: родственников, друзей, сотрудников. Он позволяет анализировать отношение к семи видам лжи: фантазии, лжи во благо, лжи-оправданию, умолчанию, сплетне, этикетной и лжи-самопрезентации. Кроме того, имеется дополнительная шкала для выявления мотивов лжи, приписываемых испытуемым другим людям.

Методика содержит 28 пунктов по четыре на каждую шкалу. Испытуемый должен оценить, каким из трех вариантов поведения он реагирует в ситуациях, когда он явно видит, что его собеседник говорит неправду.

Вариант А (0 баллов) предполагает, что человек видит чужую ложь, но ее игнорирует и не собирается делать из этого выводы.

Вариант Б (1 балл) – скрытое реагирование, при котором человек внешне не выражает своего негативного отношения к факту лжи, но будет учитывать это знание в дальнейшем общении с этим человеком.

Вариант В (2 балла) – открытое негативное реагирование на ложь, человек прямо заявляет своему собеседнику, что он ему не верит.

Перед этим ответы испытуемых надо перекодировать: А – 0, Б – 1, В – 2.

Можно испытуемых сразу вместо букв вписывать в бланк для ответов баллы. При обработке значения суммируются по ключу (по строкам в бланке для ответов):

Шкала Этикетная ложь: 1, 8, 15, 22;

Шкала Ложь во благо: 2, 9, 16, 23;

Шкала Ложь-фантазия: 3, 10, 17, 24;

Шкала Ложь-оправдание: 4, 11, 18, 25;

Шкала Ложь- умолчание: 5, 12, 19, 26;

Шкала Ложь-сплетня: 6, 13, 20, 27;

Шкала Ложь-самопрезентация: 7, 14, 21, 28.

Чем выше суммарное значение, тем более негативно испытуемый реагирует на данный вид чужой лжи.

Кроме того, имеет смысл посмотреть, каково соотношение разных

вариантов поведения у данного испытуемого. Для этого надо посчитать количество ответов каждого типа. Если преобладают ответы типа А, это означает, что человек очень снисходительно относится к чужой лжи. Возможно, это сочетается и с собственной склонностью к повседневным формам лжи. Преобладание ответов типа Б характерно для скрытных людей, не склонных выяснять отношения, но более злопамятных. Иногда они используют накопленную информацию для манипулирования окружающими, угрожая раскрытием их лжи третьим лицам. Преобладание ответов типа В характерно для людей прямолинейных, открытых и нетерпимо относящихся к разного рода неискренности в отношении. Но таким правдолюбам не хватает дипломатичности и снисходительности к чужим слабостям.

Шкала «Причины лжи» обрабатывается отдельно путем суммирования всех баллов. Суммарное значение вписывается в нижнюю пустую клетку. Чем больше сумма, тем больше мотивов лжи человека приписывает другим людям. Кроме того, можно проанализировать, какие причины лжи у других людей испытуемый считает главными.

Методика «Виды лжи» И.П. Шкуратова.

Данная методика направлена на диагностику склонности к искажению информации о себе в межличностном общении. Методика представляет собой опросник, состоящий из 48 вопросов. Испытуемый должен оценить, насколько его поведение соответствует следующим утверждениям, пользуясь следующими градациями:

2 балла – очень характерно для меня, 1 балла – характерно; 0 баллов – совсем не характерно.

При обработке значения суммируются по строкам. Перед этим ответы испытуемых надо перекодировать: А – 0, Б – 1, В – 2. Суммарные значения надо вписать в пустой столбец. Чем выше значение, тем более негативно испытуемый реагирует на чужую ложь.

Шкала «Причины лжи» обрабатывается отдельно путем суммирования всех баллов. Суммарное значение вписывается в нижнюю пустую клетку.

Определение суммарных баллов по каждой шкале лжи осуществляется путем суммирования баллов по строке в бланке для ответов. Пункты каждой шкалы расположены с интервалом в восемь позиций. Например, к «Этикетной лжи» относятся пункты 1, 9, 17, 25, 33, 41.

1. Этикетная ложь.
2. Ложь во благо.
3. Ложь-фантазия.
4. Ложь-оправдание.
5. Умолчание.
6. Сплетня.
7. Ложь-самопрезентация.
8. Мотивы лжи.

Анализ данных осуществлялся с помощью методов непараметрической статистики: ранговый коэффициент корреляции Спирмена для выявления связи между переменными.

Коэффициент корреляции рангов, предложенный Спирменом, относится к непараметрическим показателям связи между переменными, измеренными в ранговой шкале. При расчете этого коэффициента не требуется никаких предположений о характере распределений признаков в генеральной совокупности. Этот коэффициент определяет степень тесноты связи порядковых признаков, которые в этом случае представляют собой ранги сравниваемых величин.

Величина коэффициента корреляции Спирмена также лежит в интервале +1 и -1. Он, как и коэффициент Пирсона, может быть положительным и отрицательным, характеризуя направленность связи между двумя признаками, измеренными в ранговой шкале.

В принципе число ранжируемых признаков (качеств, черт и т.п.) может быть любым, но сам процесс ранжирования большего, чем 20 числа признаков – затруднителен. Возможно, что именно поэтому таблица критических значений рангового коэффициента корреляции рассчитана лишь для сорока

ранжируемых признаков. Ранговый коэффициент корреляции Спирмена подсчитывается по формуле:

$$P = 1 - \frac{6 \cdot \sum(D^2)}{n \cdot (n^2 - 1)} \quad (1)$$

где  $n$  - количество ранжируемых признаков (показателей, испытуемых);

$D$  - разность между рангами по двум переменным для каждого испытуемого;

$\sum(D^2)$  - сумма квадратов разностей рангов.

## 2.2 Анализ и интерпретация данных

На основном этапе эмпирического исследования были проведены методики на выявление используемых видов лжи («Виды лжи» Шкуратова И.П.), отношение ко лжи испытуемых («Отношение ко лжи» Шкуратова И.П.), выявление межличностных отношений. Исследование проведенное на базе ФГБОУ ВО «Амурский государственный университет» выборку составили 20 студентов факультета международных отношений. Данные полученные по методике «Методика диагностики межличностных отношений Т. Лири» представлены на рисунке 1.

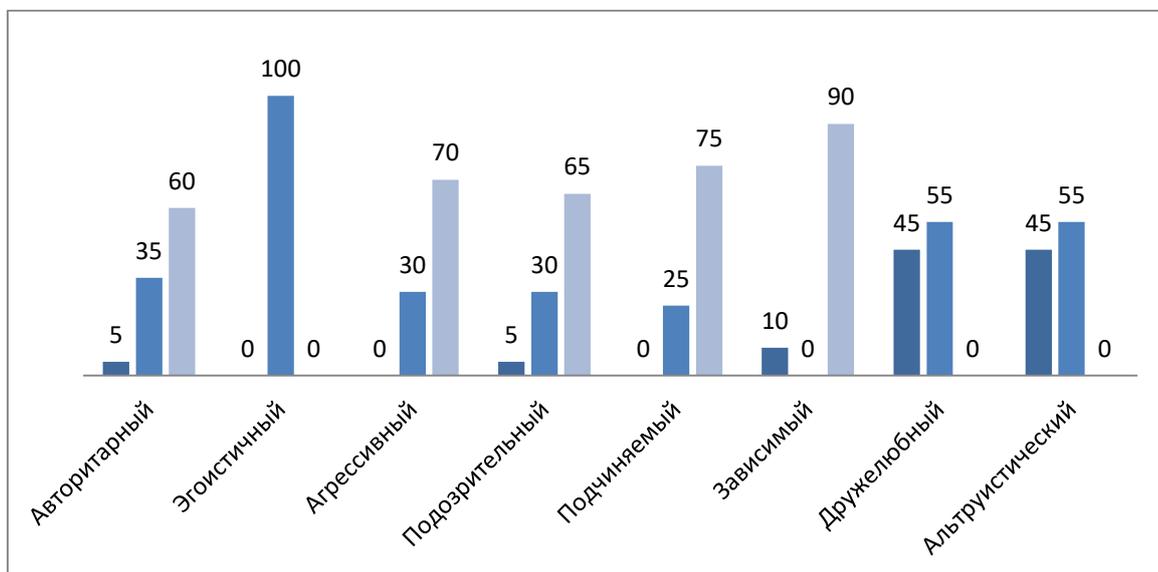


Рисунок 1 – Типы межличностных отношений студентов по методике Т. Лири

«Авторитарный» по данному показателю высокий уровень выявлен у 5 % характеризует испытуемых такими чертами характера как диктаторский стиль

общения, властность, деспотический. Испытуемые относятся к сильному типу личности, которая лидирует во всех видах групповой деятельности, склонны к наставлениям, поучению окружающих, проявляется склонность к подавлению окружающих своим авторитетом, во всем стремится полагаться на свое мнение, не умеют принимать советы других. Окружающие отмечают эту властность, но признают ее. У 35 % студентов выявлен средний уровень, характеризует испытуемых как доминантных, энергичных, компетентных, авторитетных лидеров, успешных в делах, любящих давать советы, и требующих к себе уважения. У 60 % студентов выявлен низкий уровень, который характеризует испытуемых как упорных, настойчивых, уверенных в себе личностей.

«Эгоистичный» по данному показателю у 100 % выявлен средний уровень, который характеризует испытуемых как эгоистичных, склонных к соперничеству, и ориентированных на себя личностей.

«Агрессивный» по данному показателю у 30 % выявлен средний уровень – требовательный, прямолинейный, откровенный, строгий и резкий в оценке других, непримиримый, склонный во всем обвинять окружающих, насмешливый, ироничный, раздражительный. У 70 % выявлен низкий уровень характеризует испытуемых как упрямых, упорных, настойчивых и энергичных

«Подозрительный» по данному показателю у 5 % студентов выявлен высокий уровень характеризует отчуждением по отношению к окружающему миру, который воспринимается как враждебный, подозрительностью, обидчивостью, склонностью к сомнению во всем, злопамятностью, жалобами на окружающих, проявлением недовольства (шизоидный тип характера). У 30 % выявлен средний уровень, который характеризует испытуемых как критичных, необщительных, испытывающих трудности в интерперсональных контактах из-за неуверенности в себе, склонных к подозрительности и боязни плохого отношения, замкнутых, скептических, склонных к разочарованию в людях, скрытных, склонных к проявлению негативизма в вербальной агрессии. У 65 % выявлен низкий уровень, характеризующий испытуемых как достаточно критичных по отношению ко всем социальным явлениям и окружающим

людям.

«Подчиняемый» по данному показателю у 25 % был выявлен средний уровень, который характеризует испытуемых как застенчивых, кротких, склонных к смущению, легко подчиняются более сильному без учета ситуации. У 75 % был выявлен низкий уровень, который характеризует испытуемых – как скромных, робких, уступчивых, эмоционально сдержанных, способных подчиняться, не имеющих собственного мнения, послушно и честно выполняющих свои обязанности.

«Зависимый» по данному показателю у 10 % испытуемых был выявлен высокий уровень, который выражается в крайней неуверенности в себе, наличием навязчивых страхов, опасений, тревожных состояний, зависимостью от других, и от чужого мнения. У 90 % испытуемых был выявлен низкий уровень, который проявляется в конформности, мягкости, ожидании помощи и советов, доверчивости, склонности к восхищению окружающими, крайней формой вежливости.

«Дружелюбный» по данному показателю у 45 % испытуемых выявлен высокий уровень, который проявляется в дружелюбии и любезности со всеми, ориентированностью на принятие и социальное одобрение, стремлением удовлетворить требования всех, «быть хорошим» для всех без учета ситуации, испытуемые стремятся к целям микрогрупп, имеют развитые механизмы вытеснения и подавления, эмоционально лабильны (истероидный тип характера). У 55 % испытуемых был выявлен средний уровень, который проявляется в склонности к сотрудничеству, кооперации, гибкости и компромиссности при решении проблем и в конфликтных ситуациях, испытуемые стремятся быть в согласии с мнением окружающих, сознательно конформны, следуют условностям, правилам и принципам «хорошего тона» в отношениях с людьми, инициативны в достижении целей группы, стремятся помогать, чувствовать себя в центре внимания, стремятся к признанию, достаточно общительны, умеют проявлять теплоту и дружелюбие в отношениях.

«Альтруистический» по данному показателю у 45 % выявлен высокий уровень, который характеризует испытуемых как гиперответственных, приносящих в жертву свои интересы, готовых помочь и сострадать всем, навязчивых в своей помощи и слишком активных по отношению к окружающим, зачастую склонных принимать на себя ответственность за других (может быть только внешняя «маска», скрывающая личность противоположного типа). У 55 % был выявлен средний уровень, который проявляется у испытуемых в ответственности по отношению к людям, деликатности, мягкости, доброте, характеризует эмоциональное отношение к людям, склонности проявлять в сострадание, симпатию, заботу, ласку, умением подбодрить и успокоить окружающих, бескорыстностью и отзывчивостью.

На рисунке 2 представлена характеристика индикаторов проблем в межличностных отношениях у студентов.

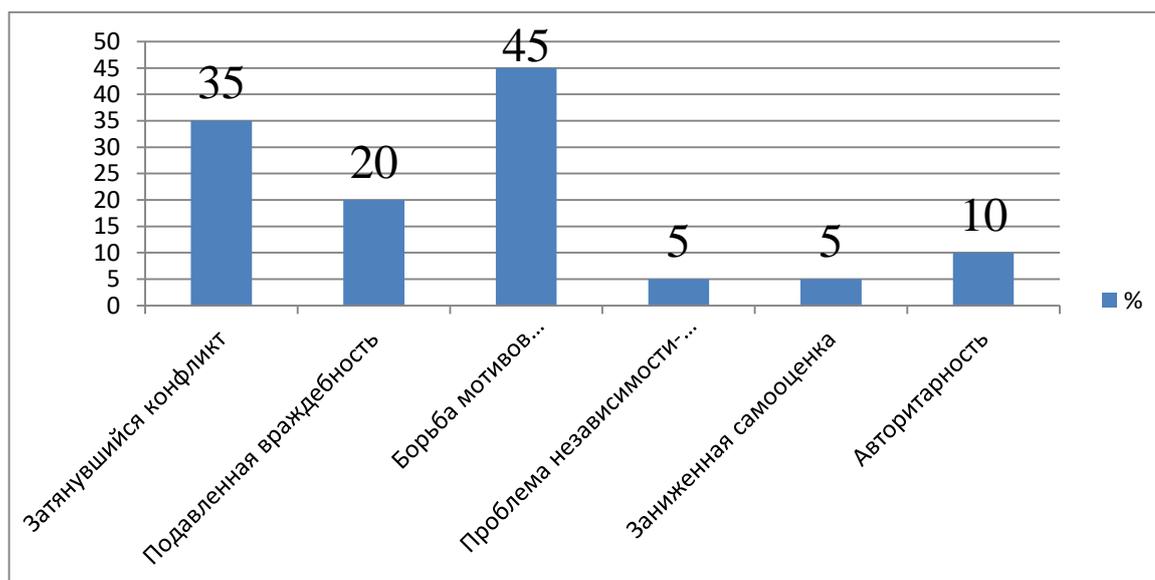


Рисунок 2 – Индикаторы проблем в межличностных отношениях студентов по методике Т. Лири

У 35 % студентов находящихся в ситуации затянувшегося конфликта имеют неудовлетворенность собой, для студентов с таким индикатором характерно наличие заниженной самооценки и проблемы с самовосприятием, они стараются отгородиться от группы и не участвовать в общественной жизни.

Для 20 % студентов конфликт между стремлением к признанию группой и враждебностью, т.е. проблема подавленной враждебности.

У 45 % борьба мотивов самоутверждения и аффилиации, для студентов с данным индикатором характерны амбивалентные чувства, с одной стороны они хотят выделиться из группы, показать свою личностную значимость, с другой, они стремятся к объединению для достижения общих значимых целей.

У 5 % проблема независимости – подчиняемости, возникающая в сложной служебной или иной ситуации, вынуждающей повиноваться вопреки внутреннему протесту. Для студентов это характеризуется подавлением чувства самости в группе, снижению личностной значимости, и как следствие снижение самооценки.

У 5 % наблюдается неудовлетворенность собой, это говорит о низкой самооценке, о тенденции студентов преобладанием такого фактора к пассивности, неискренности, скрытности.

Для 10 % студентов свойственна проблема болезненного самолюбия, авторитарности. Повышенное чувство собственного достоинства может сказаться на склонности к агрессивному поведению в группе, в случае если группа не принимает личность, это может привести к повышению уровня конфликтности в группе.

На рисунке 3 представлены личностные характеристики студентов, выявленные по методике Т. Лири, которые определяют особенности межличностных отношений.

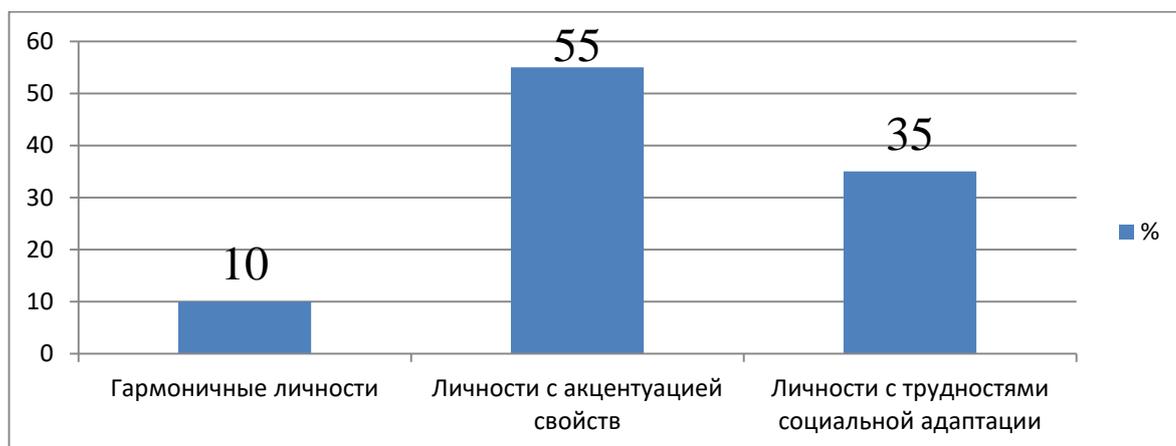


Рисунок 3 – Личностные характеристики студентов по методике Т. Лири

У 10 % студентов относятся к гармоничным личностям, их показатели не выходят за пределы 8 баллов. У 55 % показатели, превышают 8 баллов, это

свидетельствуют об акцентуации свойств, выявляемых по всем октантам. Большой процент студентов относится к акцентуированным личностям. Это выражается в том, что у человека наиболее выражена какая-либо негативная черта характера, что может привести к конфликтным ситуациям, столкновениям в межличностных отношениях. У 35 % студентов наблюдаются трудности социальной адаптации, так как показатели по определенным октантам достигают 14-16 баллов. Трудности в социальной адаптации могут быть связаны с уровнем самооценки, с факторами мотивации учебной деятельности, проблемами в выстраивании межличностных отношений или иными факторами.

На рисунке 4 представлены факторы определяющие характер межличностных отношений в данной группе.

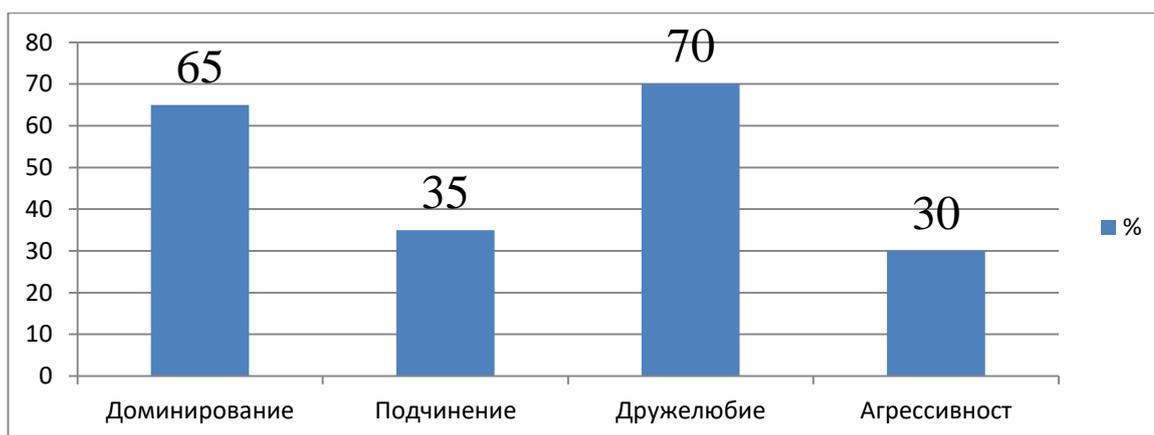


Рисунок 4 – Факторы, определяющие межличностные отношения студентов

У 65 % студентов относятся к фактору «доминирование», это свидетельствует о выраженном стремлении человека к лидерству в общении, к доминированию. Такие студенты активно участвуют в социальной жизни группы, стремятся развивать свои коммуникативные навыки, охотно становятся лидерами в группе.

35 % студентов имеют тенденцию к подчинению, отказу от ответственности и позиции лидерства. Для таких студентов характерно нахождение в тени, формальное участие в активной социальной жизни.

70 % студентов относятся к фактору «дружелюбие» является показателем стремления личности к установлению дружелюбных межличностных отношений и

сотрудничеству с окружающими. Для таких студентов характерно открытость установки на сотрудничество, взаимовыручка.

30 % студентов доминирует фактор «агрессивность», что выражается в проявлении агрессивно-конкурентной позиции, препятствующей сотрудничеству и успешной совместной деятельности.

Таким образом, по методике Т. Лири для большинства студентов характерен эгоистический тип межличностного взаимодействия который является независимо-доминирующим. Преобладание такого типа межличностных отношений выражается в доминировании в поведении, направленности на себя, студенты с преобладанием данного типа имеют черты самолюбования, высокий уровень притязаний, стремление к конкурентности, обособлению. Данный тип межличностного взаимодействия проявляется в отсутствие конформизма, критическом отношении к окружающим. У большинства студентов межличностные отношения характеризуются фактором «Дружелюбие» следовательно, студенты склонны к выстраиванию межличностных отношений, поддерживанию социальных контактов.

Исследование отношения ко лжи было проведено с помощью методики И.П. Шкуратовой «Отношение ко лжи». Для определения отношения студентов к чужой лжи необходимо вычислить суммарные (общие) показатели величины отношения к различным видам лжи. Наглядно данные представлены на рисунке 5.

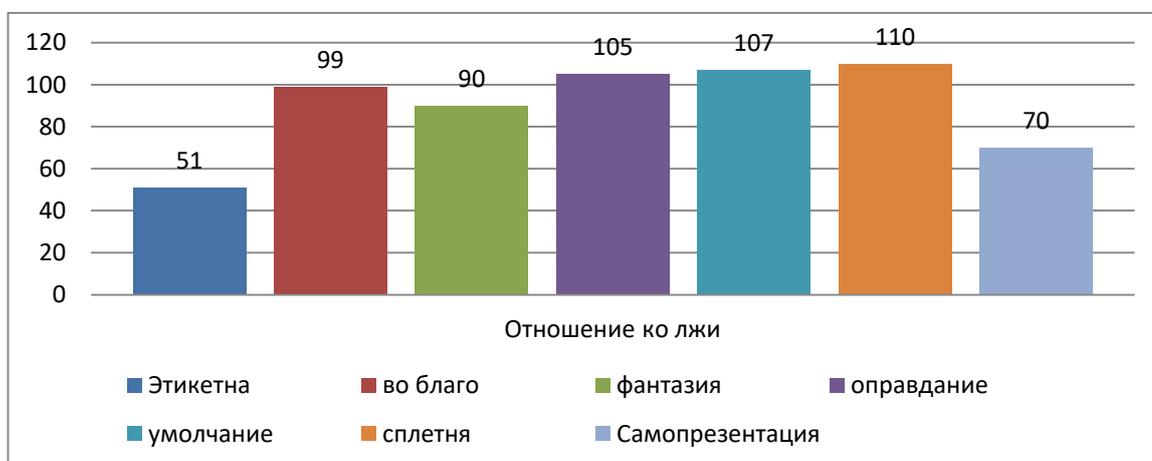


Рисунок 5 – Суммарный показатель по каждой шкале по методике «Отношение ко лжи»

Из данных представленных на рисунке 5 можно сделать вывод, студенты считают приемлемым использование «Этикетной лжи» суммарный показатель отношения к данному виду лжи составил 51 балл, данный вид лжи характеризуется склонностью к соблюдению установленных норм этикета, и проявляется в нежелании обидеть субъект взаимодействия; суммарный показатель отношения ко «Лжи-самопрезентации» составляет 70 баллов, Данный вид лжи проявляется в стремлении создать определенный образ о самом себе у субъекта взаимодействия, приукрасить свои личностные качества; и «Лжи фантазии» суммарный показатель отношения к данному виду лжи составляет 90 баллов, который проявляется в межличностном общении с целью придания повествованию яркости и красочности. Данные виды лжи не наносят никакого морального вреда окружению, в том числе и самому лгущему.

Суммарный показатель отношения ко «Лжи во благо» составляет 99 баллов, данный вид лжи характеризуется стремлением оградить окружающих от негативной информации из благих побуждений.

Наиболее негативное отношение у студентов ко «Лжи-сплетне» суммарный показатель отношения к данному виду лжи составляет 110 баллов данный вид лжи является наиболее порицаемым в обществе, определяется воспроизведением недостоверной информации о ком-либо; суммарный показатель отношения «Лжи-умолчанию» составляет 107 баллов выражается в сокрытии части информации от субъекта общения; суммарный показатель отношения ко «Лжи-оправданию» составляет 105 баллов, данный вид лжи характеризуется тем связан с действием защитных механизмов личности, и главная цель смягчение отношения к себе в применении определенных санкций, за совершенный проступок.

Таким образом, отношение ко лжи у студентов вуза характеризуется, разделением существующих видов лжи на приемлемые и неприемлемые в рамках межличностного взаимодействия. Наиболее приемлемыми, являются виды лжи не связанные с причинением морального или физического вреда, такие как «Этикетная ложь», «Ложь-самопрезентация», «Ложь фантазия», Ложь

во благо».

Наиболее негативное отношение у студентов ко «Лжи-сплетне», «Лжи-умолчанию», «Лжи-оправданию» это связано с тем, что данные виды лжи являются социально-неприемлемыми, и вызывают негативное отношение и порицание в обществе.

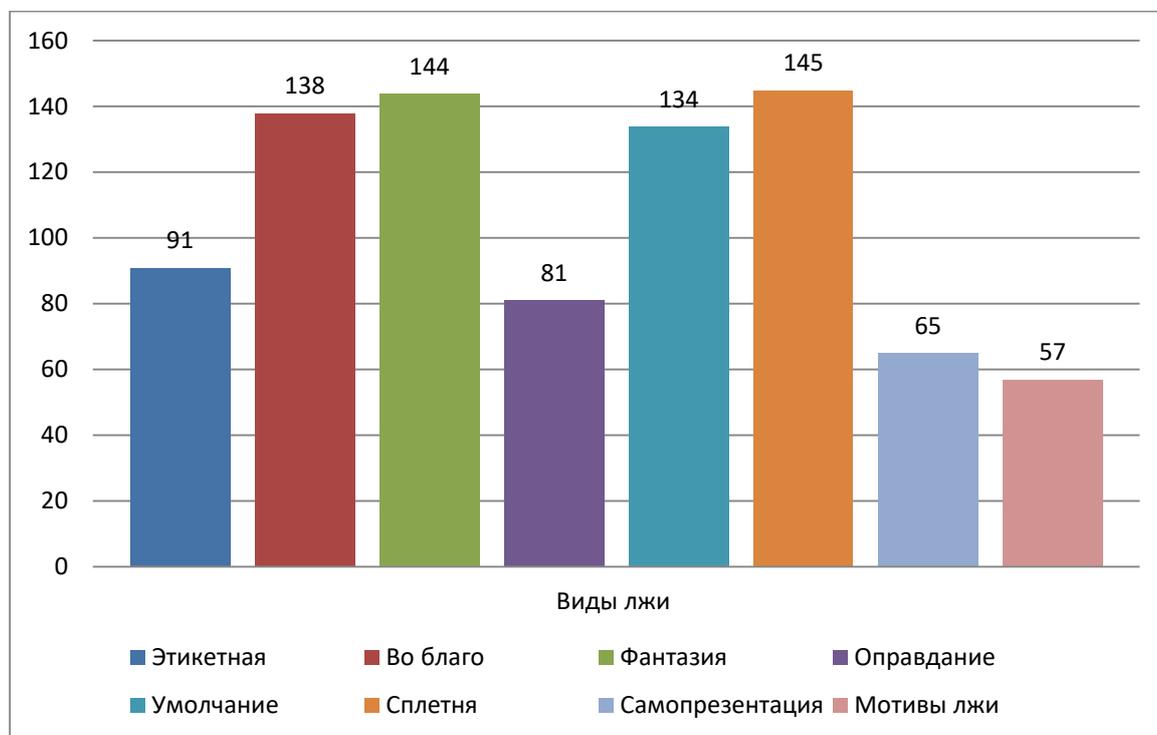


Рисунок 6 – Виды лжи используемые студентами по методике «Виды лжи»

И.П. Шкуратовой

Из данных представленных на рисунке 6 можно сделать следующие выводы: чаще всего студенты прибегают ко «Лжи-сплетне», суммарный показатель составляет 145 баллов, данный вид лжи наиболее порицаем, тем не менее студенты признаются что используют ее, это связано скорее всего с тем фактом, что тестирование проводилось анонимно, для большей достоверности результатов и искренности испытуемых. Следующим видом лжи, к которому прибегают студенты «Ложь-фантазия» суммарный показатель составляет 144 балла. Данный вид лжи свойственен демонстративным личностям, которые приукрашивают себя и происходящие события, с целью придания большей значимости своему положению в группе.

Также студенты используют «Ложь во благо» суммарный показатель

составляет 138 баллов, данный тип лжи используется студентами для того, чтобы уберечь окружающих от психотравмирующих обстоятельств. Высоким суммарным показателем обладает «Ложь-умолчание» 134 балла, которая подразумевает низкую долю ответственности лгущего, из-за сокрытия всех фактов. Соответственно два последних типа лжи: «Ложь во благо» и «Ложь-умолчание», по мнению студентов, являются социально приемлемыми, это может свидетельствовать о стремлении к самостоятельности в решении различных жизненных ситуаций.

Суммарный показатель «Этикетная ложь» составляет 91 балл, этот вид лжи связан с социально-значимыми ожиданиями в поведении, возможно для данной группы студентов, социальные нормы не играют важного значения, либо в данной группе достаточно доверительные отношения, и каждый может высказывать свои мысли, невзирая на правила хорошего тона.

Суммарный показатель «Ложь-оправдание» составляет 81 балл, этот вид лжи в малой степени свойствен данной группе, возможно это объясняется тем, что студенты не находятся под достаточно жестким контролем со стороны, либо они в достаточной мере не сопротивляются данному контролю.

Наименее характерна для данной группы «Ложь-самопрезентация» суммарный показатель составляет 65 баллов, этот вид лжи направлен на формирование определенного впечатления о себе, скорее всего это связано с тем, что у студентов отсутствует стремление к самоутверждению в группе, самооценка соответствует адекватной.

Суммарный показатель «Мотивы лжи» составляет 57 баллов, и характеризует испытуемых склонностью приписывать себе различные мотивы лжи, чем выше численный показатель, тем больше испытуемые мотивированы на искажение информации, тем большее количество видов лжи испытуемые используют в межличностных отношениях. Более результаты по данному показателю представлены на рисунке 7. Данный показатель является характеристикой частоты использования различных видов лжи у студентов высшего учебного заведения в межличностном взаимодействии.

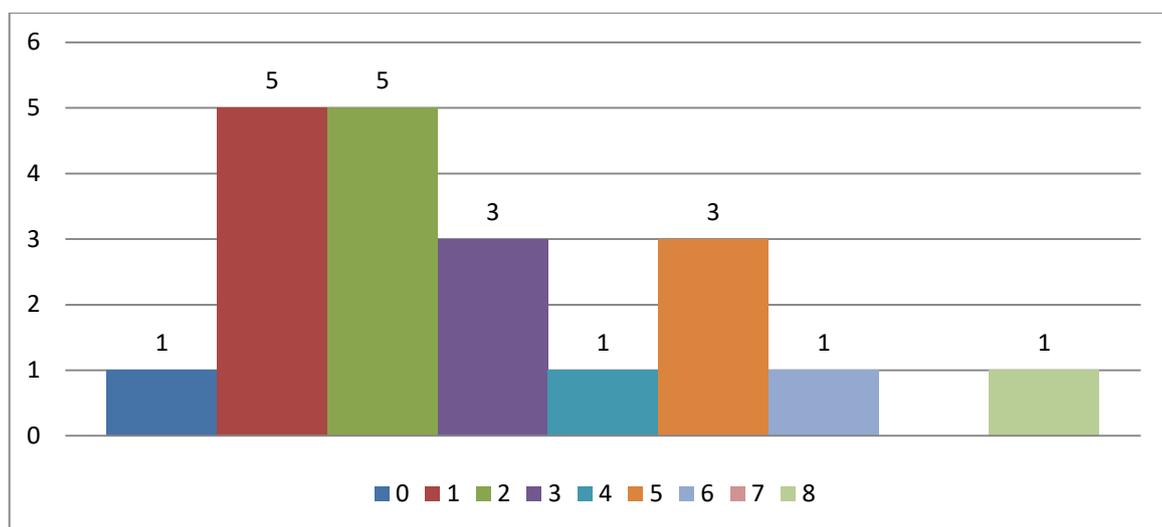


Рисунок 7 – Соотношение средних значений мотивов используемой лжи у студентов высшего учебного заведения по методике «Виды лжи» И.П.

Шкуратовой

Таким образом, на рисунке 7 показано, сколько мотивов лжи использует в межличностных отношениях каждый испытуемый. По вертикальной оси указано количество человек, по горизонтальной – количество мотивов, используемой лжи.

Таблица 2 – Процентное соотношение средних значений мотивов используемой лжи студентами высшего учебного заведения по методике «Виды лжи» И.П. Шкуратовой

Сумма мотивов	0	1-2	3-4	5-6	7-8
%	5 %	50 %	20 %	20 %	5 %

Исходя из данных, представленных в таблице 2 можно сделать вывод о том, с какой частотой студенты используют ложь в межличностных отношениях. Не используют «ни одного мотива» лжи в межличностных отношениях 5 % испытуемых, это может свидетельствовать об открытости искренности и честности испытуемых, перед окружающими и перед собой, испытуемые хорошо адаптированы в данной группе и в социуме в целом.

«1-2 мотива» выявлено у 50 %, что характеризует испытуемых как в целом гармонично развитых личностей с адекватной самооценкой, с хорошей адаптивностью к условиям, открытостью. Данный показатель можно приписать

здоровой, интеллектуально и психологически личности.

«3-4 мотива» выявлено у 20 % испытуемых и характеризует их, проявлениями склонности к использованию лжи, скрытности, недоверию к окружающим, наличием возможных комплексов, психологических травм.

«5-6 мотивов» выявлено у 20 % испытуемых, которые характеризуются высокой склонностью к использованию лжи в межличностных отношениях, характеризуется низким уровнем адаптации в социуме, низкой самооценкой.

«7-8 мотивов» выявлено у 5 % испытуемых, что может характеризовать патологической склонности к использованию лжи, это может быть связано с отклоняющимся поведением, дезадаптацией в коллективе, возможно, это зачатки психологических расстройств.

Таким образом, в данной группе в межличностных отношениях испытуемые наиболее часто используют «Ложь-сплетню», «Ложь-фантазию», «Ложь во благо», «Ложь-умолчание», которые в совокупности определяют отношение к окружающим, распространение недостоверной информации (при использовании «Лжи-сплетни»), стремлении оградить окружающих от информации которая могла бы их травмировать (при использовании «Лжи во благо» и «Лжи-умолчания»), а также в целом в общении студентам свойственно использовать «Ложь-фантазию» для преподнесения информации в лучшем свете, скорее всего это является специфичной чертой данного возраста.

Математическое подтверждение гипотезы осуществлялось с помощью методов непараметрической статистики, а именно с помощью рангового коэффициента корреляции Спирмена, который применяется для выявления связи между переменными.

Коэффициент корреляции рангов, предложенный Спирменом, относится к непараметрическим показателям связи между переменными, измеренными в ранговой шкале. При расчете этого коэффициента не требуется никаких предположений о характере распределений признаков в генеральной совокупности. Этот коэффициент определяет степень тесноты связи порядковых признаков, которые в этом случае представляют собой ранги

сравниваемых величин.

Величина коэффициента корреляции Спирмена также лежит в интервале +1 и -1. Он, как и коэффициент Пирсона, может быть положительным и отрицательным, характеризуя направленность связи между двумя признаками, измеренными в ранговой шкале.

В принципе число ранжируемых признаков (качеств, черт и т.п.) может быть любым, но сам процесс ранжирования большего, чем 20 числа признаков – затруднителен. Возможно, что именно поэтому таблица критических значений рангового коэффициента корреляции рассчитана лишь для сорока ранжируемых признаков. Ранговый коэффициент корреляции Спирмена подсчитывается по формуле 1.

$$R = 1 - \frac{6 \cdot \sum(D^2)}{n \cdot (n^2 - 1)} \quad (2)$$

где  $n$  - количество ранжируемых признаков (показателей, испытуемых);

$D$  - разность между рангами по двум переменным для каждого испытуемого;

$\sum(D^2)$  - сумма квадратов разностей рангов.

В результате статистической обработки результатов методик, пройденных студентами высшего учебного заведения, была выявлена следующая положительная корреляция между показателями.

По методике «Отношение ко лжи» И.П. Шкуратовой:

Корреляция между «Авторитарным» типом отношений и «Ложью-сплетней» статистически значима. ( $r_s = 0.559$ , критические значения для  $N = 20$   $r$  при  $0.05=0.45$   $r$  при  $0.01=0.57$ ) Негативное отношение ко «Лжи-сплетне», обусловлено тем, властностью, лидирующей позицией в группе испытуемых с «Авторитарным» типом, что использование социально порицаемого вида лжи, является неприемлемым.

Корреляция между «Эгоистичным» типом отношений и «Ложью во благо» статистически значима ( $r_s = 0.427$ , критические значения для  $N = 20$  Значения  $r$  при  $0.05=0.45$   $r$  при  $0.01=0.57$ ). Негативное отношение ко «Лжи во

благо», у испытуемых с «Эгоистичным» типом отношений, свидетельствует о том, что и у эгоистичных по своей натуре люди не приемлют, того факта что благие намерения могут быть направлены не только на достижение собственных целей, но и ориентированы на других людей.

Корреляция между «Зависимым» типом отношений и «Ложью-сплетней» статистически значима ( $r_s = 0.559$ , критические значения для  $N = 20$  Значения  $p$  при  $0.05=0.45$   $p$  при  $0.01=0.57$ ) негативное отношение к данному виду лжи у испытуемых с «Зависимым» типом отношений, возможно вызвано навязанными установками извне, авторитетно значимыми членами группы, и общественными нормами в целом.

По методике «Виды лжи» И.П. Шкуратовой:

Корреляция между «Подчиняемым» типом отношений и «Ложью-оправданием» статистически значима ( $r_s = 0.555$ , критические значения для  $N = 20$ ,  $p$  при  $0.05=0.45$   $p$  при  $0.01=0.57$ ) у испытуемых использование данного вида лжи, связано с отсутствием самоконтроля, робостью, желанием оправдать себя за свои поступки, безответственность, повысить свою значимость в группе.

Корреляция между «Зависимым» типом отношений и «Мотивами лжи» статистически значима ( $r_s = 0.476$ , критические значения для  $N = 20$  Значения  $p$  при  $0.05=0.45$   $p$  при  $0.01=0.57$ ) Для испытуемых с данным типом отношений характерна неуверенность в себе поэтому они стараются замаскировать свои комплексы навязчивых страхов, являются зависимыми от чужого мнения, поэтому имеют огромное количество мотивов использовать ложь.

По результатам математической статистики принимается гипотеза о статистической взаимосвязи между видами лжи и типами межличностных отношений студентов высшего учебного заведения.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведя теоретический анализ различных подходов к изучению лжи и ее видов, и взаимосвязи ее с типами межличностных отношений, можно сделать вывод о том, что как в отечественной, так и в зарубежной психологической литературе до сегодняшнего дня нет единого мнения для определения данного психологического феномена. Изучение проблемы лжи в межличностных отношениях имеет большое практическое значение, которое заключается в поиске признаков искажения информации, определение видов используемой лжи в конкретных ситуациях межличностного взаимодействия.

Межличностные отношения являются компонентом социальных отношений и общения и рассматриваются в контексте реального непосредственного или опосредованного взаимодействия людей, имеющих обратную связь друг с другом. Таким образом, студенческий возраст в целом характеризуется формированием межличностных отношений, которые в данном этапе возрастного развития начинают характеризоваться осознанностью, эмоциональной значимостью, формированием нравственного компонента межличностного взаимодействия, формированием более близких и доверительных отношений. Активное взаимодействие с различными социальными образованиями общества, а также специфика обучения в вузе приводят студенчество к расширению круга общения. Поэтому довольно высокая интенсивность общения – это специфическая черта студенчества.

По данной проблеме было проведено исследование, целью которого являлось изучение взаимосвязи видов лжи и типов межличностных отношений студентов высшего учебного заведения, а также была выявлена взаимосвязь между двумя этими показателями. Были использованы методики «Диагностика межличностных отношений» Т. Лири, «Отношение ко лжи» И.П. Шкуратова, «Виды лжи» И.П. Шкуратова, а также коэффициент ранговой корреляции Спирмена.

По методике Т. Лири для большинства студентов характерен

эгоистический тип межличностного взаимодействия, который является независимо-доминирующим. У большинства студентов межличностные отношения характеризуются фактором «Дружелюбие» следовательно, студенты склонны к выстраиванию межличностных отношений, поддерживанию социальных контактов.

Отношение ко лжи у студентов вуза характеризуется, разделением существующих видов лжи на приемлемые и неприемлемые в рамках межличностного взаимодействия. Наиболее приемлемыми, являются виды лжи не связанные с причинением морального или физического вреда, такие как «Этикетная ложь», «Ложь-самопрезентация», «Ложь фантазия», «Ложь во благо»

В данной группе в межличностных отношениях испытуемые наиболее часто используют «Ложь-сплетню», «Ложь-фантазию», «Ложь во благо», «Ложь-умолчание», которые в совокупности определяют отношение к окружающим, распространение недостоверной информации (при использовании «Лжи-сплетни»), стремлении оградить окружающих от информации которая могла бы их травмировать (при использовании «Лжи во благо» и «Лжи-умолчания»), а также в целом в общении студентам свойственно использовать «Ложь-фантазию» для преподнесения информации в лучшем свете, скорее всего это является специфичной чертой данного возраста.

Положительная корреляция по методике «Отношение ко лжи» И.П. Шкуратовой между «Авторитарным» типом отношений и «Ложью-сплетней», «Эгоистичным» типом отношений и «Ложью во благо», «Зависимым» типом отношений и «Ложью-сплетней» статистически значима ( $r_s = 0.559$  Критические значения для  $N = 20$ . Значения  $r$  при  $0.05=0.45$   $r$  при  $0.01=0.57$ ) негативное отношение к данному виду лжи у испытуемых с «Зависимым» типом отношений, возможно вызвано навязанными установками извне, авторитетно значимыми членами группы, и общественными нормами в целом.

Положительная корреляция по методике «Виды лжи» И.П. Шкуратовой между «Подчиняемым» типом отношений и «Ложью-оправданием»,

«Зависимым» типом отношений и «Мотивами лжи» статистически значима. По результатам математической статистики принимается гипотеза о статистической взаимосвязи между видами лжи и типами межличностных отношений студентов высшего учебного заведения.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Абрамова, Г.С. Возрастная психология / Г.С. Абрамова. – М.: Академический проект, 2006. – 207 с.
- 2 Агеев, В.С. Межличностное восприятие в группе / В.С. Агеев. – М.: Изд-во МГУ, 2006. – 261 с.
- 3 Алексеев, П.В. Философия. Ложь, дезинформация, заблуждение / П.В. Алексеев, А.В. Панин. – М.: Проспект, 2005. – 608 с.
- 4 Алишев, Б.С. Добро и зло в представлениях российских студентов / Б.С. Алишев, О.А. Анিকেенок, О.Н. Галанина // Вопросы психологии. – 2013. – № 2. – С. 41-51.
- 5 Амельков, А.А. Психологическая диагностика межличностного взаимодействия / А.А. Амельков. – М.: Мозырь, 2006. – 375 с.
- 6 Андреева, Г.М. Психология социального познания: учебное пособие / Г.М. Андреева. – М.: Аспект-пресс, 2004. – 288 с.
- 7 Балущкий, И.В. Доверие в статусных межличностных отношениях. Доверие в социально-психологическом взаимодействии / И.В. Балущкий, Т.П. Скрипкина. – Ростов-на-Дону: РГПУ, 2006. – С. 91-113.
- 8 Бурлачук, Л.Ф. Психодиагностика / Л.Ф. Бурлачук. – СПб.: Питер, 2008. – 200 с.
- 9 Волков, А. Ложь и правда: два лика истины / А. Волков // Знание-сила. – 2008. – № 12. – С. 4-11.
- 10 Волков, Б.С. Психология юности и молодости: учебное пособие / Б.С. Волков. – М.: Трикта: Академ. проект, 2006. – 287 с.
- 11 Гаджиева, У.Б. Социально-психологические особенности студенческого возраста / У.Б. Гаджиева // Личность, семья и общество: вопросы педагогики и психологии: сб. ст. по матер. XXIV междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск: СибАК, 2013. – С. 87-91.
- 12 Гарифуллин, Р.Р. Психология блефа, манипуляций, иллюзий / Р.Р. Гарифуллин. – М.: АСТ, Сталкер, 2007. – 223 с.

13 Горчакова, И.А. Ложь как одна из причин социальной дезадаптации подростков и проявления социального неблагополучия ребенка / И.А. Горчакова // Актуальные проблемы психологического знания. Теоретические и практические проблемы психологии. – 2010. – № 2. – С. 63-65.

14 Горчакова, И.А. Особенности понимания феномена лжи в отечественной и зарубежной психологии / И.А. Горчакова // Актуальные проблемы психологического знания. Теоретические и практические проблемы психологии. – 2009. – № 1. – С. 145-148.

15 Горчакова, И.А. Представления о лжи и ее причинах / И.А. Горчакова // Государственный университет управления. Вестник университета. – 2010. – № 1. – С. 32-34.

16 Горчакова, И.А. Представления о лжи и ее причинах у российских и английских школьников / И.А. Горчакова // Вестник Тверского Государственного Университета. Серия педагогика и психология. – 2010. – № 4. – С. 153-158.

17 Горчакова, И.А. Психологические особенности понимания феномена лжи у современных подростков / И.А. Горчакова // Актуальные проблемы психологического знания. Теоретические и практические проблемы психологии. – 2010. – № 1. – С. 141-143.

18 Даль, В.И. Толковый словарь живого великорусского языка / В.И. Даль. – М.: Русский Язык-Медиа, 2006. – 780 с.

19 Данилова, Е.Л. Особенности межличностных отношений в студенческой группе / Е.Л. Данилова // Актуальные вопросы современной психологии: материалы II междунар. науч. конф. – Челябинск: Два комсомольца, 2013. – С. 70-72.

20 Дюпра, Ж. Ложь / Ж. Дюпра // пер. с франц. Д.И. Соловьева. – М.: СГУ, 2008. – 124 с.

21 Ефремова, Т.Ф. Современный толковый словарь русского языка / Т.Ф. Ефремова. – М.: АСТ, 2006. – 1168 с.

22 Знаков, В.В. Западные и русские традиции в понимании лжи:

размышления российского психолога над исследованиями Пола Экмана / В.В. Знаков. – СПб.: Питер, 2009. – 272 с.

23 Знаков, В.В. Неправда, ложь и обман как проблемы психологии понимания / В.В. Знаков // Вопросы психологии. – 2005. – № 10. – С. 9-16.

24 Каменская, Е.Н. Психология развития и возрастная психология: конспект лекций / Е.Н. Каменская. – Ростов на Дону: Феникс, 2007. – 374 с.

25 Колесникова, Е.И. Роль межличностных отношений в развитии интеллекта студентов / Е.И. Колесникова // Современные проблемы науки и образования. – 2009. – № 2. – С. 102-102.

26 Колесникова, Е.И. Сплоченность учебной группы как фактор социальной идентификации студента: дисс. ... канд. психол. наук / Е.И. Колесникова. – Самара, 2007. – 163 с.

27 Коломинский, Я.Л. Социальная психология взаимоотношений в малых группах / Я.Л. Коломинский. – М.: АСТ, 2010. – 448 с.

28 Кондратьев, Ю.М. Социальная психология студенчества / Ю.М. Кондратьев. – М.: Наука, 2006. – 230 с.

29 Кондратьев, Ю.М. Специфика отношений межличностной значимости в студенческой группе на разных этапах обучения / Ю.М. Кондратьев // Психологическая наука и образование. – 2011. – № 1. – С. 69-72.

30 Кузнецов, В.В. Психология взаимопонимания. Неправда, ложь, обман / В.В. Кузнецов. – СПб.: Питер, 2008. – 288 с.

31 Мещеряков, Б.Г. Макиавеллизм, ложь и правда в повседневной жизни / Б.Г. Мещеряков, А.В. Некрасова // Психологический журнал. Человек. – 2005. – № 6. – С. 87-95.

32 Морин, Ю.П. Психодиагностика и коррекция межличностных отношений в группе / Ю.П. Морин. – М.: Лаборатория книги, 2012. – 98 с.

33 Мясищев, В.Н. Психология отношений: Избранные психологические труды / В.Н. Мясищев. – М.: Модэк-МПСИ, 2008. – 368 с.

34 Педагогическая психология: учебное пособие / под ред. И.Ю. Кулагиной. – М.: ТЦ Сфера, 2008. – 345 с.

- 35 Пезешкиан, Н.В. Психосоматика и позитивная психотерапия / Н.В. Пезешкиан. – М.: Институт позитивной психологии, 2006. – 356 с.
- 36 Подгурский, Р. А. Исследование межличностных отношений в группе / Р. А. Подгурский. – М.: Лаборатория книги, 2012. – 99 с.
- 37 Психологическое воздействие в межличностной и массовой коммуникации / под ред. А.Л. Журавлева. – М.: Институт психологии РАН, 2014. – 400 с.
- 38 Соколов, А.В. Интеллектуально-нравственная дифференциация современного студенчества / А.В. Соколов // Социологические исследования. – 2005. – № 9. – С. 91-97.
- 39 Силантьева, Е.А. Факторы проявления лжи в процессе учебного взаимодействия студента и преподавателя: дисс.... канд. психол. наук / Е.А. Силантьева. – Сургут, 2007. – 124 с.
- 40 Скляр, О.Ю. Проблема выявления вербальных и невербальных маркеров лжи в межличностном общении / О.Ю. Скляр // Молодой ученый. – 2016. – № 1. – С. 655-659.
- 41 Современный психологический словарь / сост. и общ. ред. Б.Г. Мещеряков, В.П. Зинченко. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2007. – 633 с.
- 42 Сухова, А.Н. Социальная психология образования / А.Н. Сухова. – М.: МПСИ, 2005. – 231 с.
- 43 Тарасов, А.Н. Психология лжи / А.Н. Тарасов. – М.: Книжный мир, 2005. – 327 с.
- 44 Толковый словарь русского языка / под редакцией Д.Н. Ушакова. – М.: Астрель, 2006. – 1056 с.
- 45 Федяева, А.Ф. Выявление динамики межличностных отношений студентов в процессе обучения в вузе / А.Ф. Федяева // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2010. – № 23. – С. 134-138.
- 46 Фрай, О. Детекция лжи и обмана / О.М. Фрай. – М.: Олма-Пресс, 2005. – 314 с.
- 47 Шаховский, В.И. Человек лгущий в реальной и художественной

коммуникации / В.И. Шаховский // Человек в коммуникации: аспекты исследования. – Волгоград, 2005. – С. 173-204.

48 Шилов, И.Н. Этикетная ложь / И.Н. Шилов // Школьный психолог. – 2006. – № 1. – С. 47-49.

49 Шкуратова, И.П. Отношение студентов к разным видам своей и чужой лжи / И.П. Шкуратова, Е.Л. Крикало // Индивидуальные различия в познании и общении. – Ростов-на-Дону, 2007. – 295 с.

50 Экман, П. Психология лжи / П. Экман. – СПб.: Питер, 2009. – 272 с.

51 Экман, П. Психология эмоций. Я знаю, что ты чувствуешь / П. Экман. – СПб.: Питер, 2010. – 254 с.

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

«Методика диагностики межличностных отношений» Т. Лири

1. Другие думают о нем благосклонно
2. Производит впечатление на окружающих
- I. 3. Умеет распоряжаться, приказывать
4. Умеет настоять на своем
5. Обладает чувством собственного достоинства
6. Независимый
- II. 7. Способен сам позаботиться о себе
8. Может проявить безразличие
9. Способен быть суровым
10. Строгий, но справедливый
- III. 11. Может быть искренним
12. Критичен к другим
13. Любит поплакаться
14. Часто печален
- IV. 15. Способен проявить недоверие
16. Часто разочаровывается
17. Способен быть критичным к себе
18. Способен признать свою неправоту
- V. 19. Охотно подчиняется 20. Уступчивый
21. Благородный
22. Восхищающийся и склонный к подражанию
- VI. 23. Уважительный
24. Ищущий одобрения
25. Способен к сотрудничеству
26. Стремится ужиться с другими
- VII. 27. Дружелюбный, доброжелательный
28. Внимательный и ласковый

## Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

«Методика диагностики межличностных отношений» Т. Лири

29. Деликатный

30. Одобряющий

VIII. 31. Отзывчивый к призывам о помощи

32. Бескорыстный

33. Способен вызвать восхищение

34. Пользуется уважением у других

I. 35. Обладает талантом руководителя

36. Любит ответственность

37. Уверен в себе

38. Самоуверен и напорист

II. 39. Деловит и практичен

40. Любит соревноваться

41. Строгий и крутой, где надо

42. Неумолимый, но беспристрастный.

III. 43. Раздражительный

44. Открытый и прямолинейный

45. Не терпит, чтобы им командовали

46. Скептичен

IV. 47. На него трудно произвести впечатление 48. Обидчивый, щепетильный

49. Легко смущается

50. Не уверен в себе

V. 51. Уступчивый

52. Скромный

53. Часто прибегает к помощи других

54. Очень почитает авторитеты

VI. 55. Охотно принимает советы

56. Доверчив и стремится радовать других

## Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

«Методика диагностики межличностных отношений» Т. Лири

- 57. Всегда любезен в обхождении
- 58. Дорожит мнением окружающих
- VII. 59. Общительный и уживчивый
- 60. Добросердечный
- 61. Добрый, вселяющий уверенность
- 62. Нежный и мягкосердечный
- VIII. 63. Любит заботиться о других
- 64. Бескорыстный, щедрый
- 65. Любит давать советы
- 66. Производит впечатление значимости
- I. 67. Начальственно-повелительный
- 68. Властный
- 69. Хвастливый
- 70. Надменный и самодовольный
- II. 71. Думает только о себе
- 72. Хитрый и расчетливый
- 73. Нетерпим к ошибкам других
- 74. Своекорыстный
- III. 75. Откровенный
- 76. Часто недружелюбен
- 77. Озлобленный
- 78. Жалобщик
- IV. 79. Ревнивый
- 80. Долго помнит обиды
- 81. Склонный к самобичеванию
- 82. Застенчивый
- V. 83. Безынициативный

## Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

«Методика диагностики межличностных отношений» Т. Лири

- 84. Кроткий
- 85. Зависимый, несамостоятельный
- 86. Любит подчиняться
- VI. 87. Предоставляет другим принимать решения
- 88. Легко попадает впросак
- 89. Легко попадает под влияние друзей
- 90. Готов довериться любому
- VII. 91. Благорасположен ко всем без разбору
- 92. Всем симпатизирует
- 93. Прощает все
- 94. Переполнен чрезмерным сочувствием
- VIII. 95. Великодушен и терпим к недостаткам
- 96. Стремится покровительствовать
- 97. Стремится к успеху
- 98. Ожидает восхищения от каждого
- I. 99. Распоряжается другими
- 100. Деспотичный
- 101. Сноб (судит о людях по рангу и личным качествам)
- 102. Тщеславный
- II. 103. Эгоистичный
- 104. Холодный, черствый
- 105. Язвительный, насмешливый
- 106. Злобный, жестокий
- III. 107. Часто гневливый
- 108. Бесчувственный, равнодушный
- 109. Злопамятный
- 110. Проникнут духом противоречия

## Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

«Методика диагностики межличностных отношений» Т. Лири

IV. 111. Упрямый

112. Недоверчивый и подозрительный

113. Робкий

114. Стыдливый

V. 115. Отличается чрезмерной готовностью

116. Мягкотельный

117. Почти никогда и никому не возражает

118. Ненавязчивый

VI. 119. Любит, чтобы его опекали

120. Чрезмерно доверчив

121. Стремится снискать расположение каждого

122. Со всеми соглашается

VII. 123. Всегда дружелюбен

124. Всех любит

125. Слишком снисходителен к окружающим

126. Старается утешить каждого

VIII. 127. Заботится о других в ущерб себе

128. Портит людей чрезмерной добротой

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

### «Отношение ко лжи» И.П. Шкуратова

1. Знакомый человек при прощании говорит Вам: «Звони, заходи», но Вы понимаете, что он это сказал из вежливости.
2. При Вас сотрудница уверяет другую сотрудницу, что все в отделе ее любят, но Вы знаете, что это не так.
3. Ваш сотрудник рассказывает Вам о том, как его работа понравилась коллегам, хотя Вы знаете, что он сочиняет.
4. Ваш друг рассказывает Вам, как было весело на вечеринке, хотя Вы знаете от присутствовавших там, что было скучно.
5. Ваш друг перед Вами провинился и старается оправдаться, но Вы видите, что он говорит неправду.
6. Вы подозреваете, что рассказанное близким Вам человеком, является полуправдой.
7. Ваш начальник уверяет, что у него хорошие отношения с вышестоящим руководством, но Вы знаете, что это не соответствует действительности.
8. Вам делают комплимент относительно Вашей внешности, который совсем не соответствует действительности.
9. Сотрудники просят Вас не говорить пожилому коллеге пенсионного возраста, что начальник скоро его уволит.
10. Кто-то из членов Вашей семьи рассказывает соседям о том, как Ваша семья весело отметила Ваш день рождения, но Вы знаете, что все очень преувеличено.
11. Ваша подруга опоздала на свидание и рассказывает о том, что ей помешало прийти вовремя, но Вы знаете, что она обманывает Вас.
12. При Вас на работе несправедливо обвиняют отсутствующего человека, которого Вы хорошо знаете.
13. Вам кто-то говорит явную неправду о Вашем сотруднике.

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Б  
«Отношение ко лжи» И.П. Шкуратова

14. Ваш новый знакомый рассказывает о своих больших связях, но Вы знаете, что это неправда.
15. Вас приглашают в гости, но Вы понимаете, что это пустая формальность.
16. Врач говорит Вам, что Ваша болезнь не опасна, но Вы знаете, что болезнь гораздо серьезнее.
17. Вы в компании становитесь свидетелем того, как Ваш друг, рассказывая о Вас, сильно искажает факты, чтобы сообщение получилось интереснее.
18. Вы чувствуете, что Ваш друг что-то не договаривает, когда рассказывает Вам о случившейся с ним неприятности на работе.
19. Кто-то из членов Вашей семьи хвастается при Вас, но Вы знаете, что это не соответствует действительности.
20. Друг задерживает возвращение долга и уверяет, что не может сейчас отдать деньги, но Вы знаете, что он говорит неправду.
21. При Вас Вашему другу говорят, что он скоро поправится, хотя Вы знаете, что он неизлечимо болен и об этом не подозревает.
22. Ваша подруга объясняет Вам, почему она не пришла на встречу, но Вы чувствуете, что это не вся правда.
23. При Вас кто-то говорит заведомо ложную информацию о Вашем родственнике.
24. Вы замечаете, что друг, к которому Вы пришли, не рад Вашему приходу, хотя утверждает, что очень рад Вас видеть.
25. Один из членов Вашей семьи не выполнил Ваше поручение и оправдывается, но Вы знаете, что он на самом деле просто забыл о Вашей просьбе.
26. Ваши родители объясняют, почему они не купили то, что Вы просили, но Вы чувствуете, что они что-то недоговаривают.
27. Вы становитесь свидетелем передачи сплетни о ваших друзьях.

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Б  
«Отношение ко лжи» И.П. Шкуратова

28. Вы видите, что Ваш друг сильно преувеличивает свои достоинства, когда рассказывает о себе.

Теперь, пожалуйста, оцените, какие причины искажения информации являются самыми главными, с Вашей точки зрения.

Поставьте в бланке для ответов соответствующие оценки против каждого пункта: 2 балла – это одна из главных причин лжи;

1 балл – это часто бывает причиной лжи;

0 баллов - это редко бывает причиной лжи.

1. Людям чаще всего приходится обманывать ради того, чтобы не испортить впечатления о себе.
2. Люди искажают информацию о себе, чтобы окружающие не контролировали их жизнь.
3. Людям приходится обманывать близких, чтобы не огорчать их.
4. Людям приходится исказить информацию о себе, чтобы не испортить отношений с окружающими.
5. Люди часто искажают информацию о себе, потому что боятся упреков со стороны окружающих.
6. При знакомстве люди часто приукрашивают себя, чтобы создать хорошее впечатление о себе.

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

### «Виды лжи» И.П. Шкуратова

1. Вы делаете вид, что Вы рады приходу друзей, хотя у Вас совсем другие планы.
2. Если Вы узнаете, что близкий человек неизлечимо болен и об этом не подозревает, то не скажете ему правду.
3. Вы склонны что-нибудь немного преувеличить, когда рассказываете о себе.
4. Вы готовы привести несуществующие аргументы, смягчающие Вашу вину, когда Вас в чем-то обвиняют.
5. Вы всегда даете окружающим минимум информации о своих делах и чувствах.
6. Вы передаете сплетни о знакомых.
7. Вам случалось в общении с посторонними людьми преувеличивать свой социальный статус (свое происхождение, уровень доходов или уровень образования).
8. Вам чаще всего приходится обманывать ради того, чтобы не испортить впечатления о себе.
9. Гости испачкали скатерть, но Вы их уверяете, что ничего страшного не произошло.
10. Вы не скажете другу, что случайно узнали о намерении начальника вскоре его уволить.
11. В процессе рассказа Вы так увлекаетесь, что немного искажаете факты, чтобы сообщение получилось интереснее.
12. Когда Вас обвиняют в том, что Вы не выполнили какие-то обязательства, Вы чаще всего ссылаетесь на недостаток времени, хотя его было достаточно.
13. Вы часто ловите себя на том, что сказали далеко не все, что знаете по этому вопросу.

## Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ В

«Виды лжи» И.П. Шкуратова

14. Вам приходилось быть источником неверной информации (сплетни) о знакомых или сотрудниках.
15. Когда у Вас завязываются романтические отношения, Вы любите напустить тумана, рассказывая о себе.
16. Вы искажаете информацию о себе, чтобы другие люди не контролировали Вашу жизнь.
17. Гости явно задержались у Вас, Вы хотите спать, но убеждаете их еще немного посидеть с Вами.
18. Если Вы узнаете, что Вашего друга недолголюбивают сотрудники, Вы не скажете об этом ему, чтобы он не расстраивался.
19. Вы считаете, что без элемента фантазии любой рассказ будет скучным.
20. Вы любите ссылаться на несуществующую болезнь, когда Вас обвиняют в невыполнении какого-либо поручения или работы.
21. Вы умеете так ответить на вопрос, чтобы не сказать о себе ничего лишнего.
22. Вы считаете, что сплетничать – безобидное занятие.
23. Вы считаете, что можно немного преувеличить свои способности и навыки в ситуации собеседования при приеме на работу.
24. Вам приходится обманывать близких, чтобы не огорчать их.
25. Когда кто-нибудь из Ваших знакомых жалуется Вам на свой плохой вид, Вы ободряете его, даже если он прав.
26. Если Вы узнаете, что тяжело больны, то долго не будете говорить об этом близким, чтобы их не расстраивать.
27. Вам нравятся рассказчики, которые приукрашивают свой рассказ в ущерб правдивости сообщения.
28. Вы редко говорите истинную причину, по которой Вы не выполнили чью-то просьбу.

## Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ В

«Виды лжи» И.П. Шкуратова

29. Вы стараетесь ничего не рассказывать своим сотрудникам о своих семейных делах.
30. Когда Вы рассказываете сплетню, то не предупреждаете собеседника, что не отвечаете за истинность информации.
31. Вы могли бы вести переписку по Интернету от лица противоположного пола или другого возраста.
32. Вам приходится искажать информацию о себе, чтобы не испортить отношений с окружающими.
33. Кто-то обидно пошутил в Ваш адрес, но Вы делаете вид, что не обиделись.
34. Вы считаете, что человеку лучше не говорить правду, если это его сильно огорчит.
35. Вы не осуждаете людей за то, что они, рассказывая о себе, немного фантазируют.
36. Вы предпочитаете сказать неправду, чем потерять симпатию со стороны близкого человека.
37. Вы считаете, что близким людям лучше не рассказывать подробности своей жизни, чтобы зря их не волновать.
38. Вы не пресекаете распространение сплетен на работе.
39. Вы можете изобразить те чувства к человеку, которые он ждет от Вас, даже если Вы их не испытываете.
40. Вам часто приходится искажать информацию о себе, потому что Вы боитесь упреков со стороны окружающих.
41. Друг задерживает возвращение долга, но Вы его уверяете, что можете еще подождать, хотя Вам самому нужны эти деньги.
42. Вы считаете, что бывают такие случаи, когда ложь бывает во благо.

## Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ В

### «Виды лжи» И.П. Шкуратова

43. Вы в детстве часто фантазировали, когда рассказывали о себе друзьям или родителям.
44. Вы редко открыто признаете свою вину.
45. Вы стараетесь не посвящать близких людей в свои планы и действия, чтобы они не контролировали Вашу жизнь.
46. Вы считаете, что сплетни на работе неизбежны, и потому бороться с ними бессмысленно.
47. Вам легко удастся изобразить внимательного слушателя, когда говорит начальник, хотя Ваши мысли при этом очень далеко.
48. При знакомстве с новыми людьми Вы приукрашиваете себя, чтобы создать хорошее впечатление о себе.

## ПРИЛОЖЕНИЕ Г

### Сводные таблицы данных

Таблица Г.1 – Данные по методике Т. Лири

№		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	Доминирование	Дружелюбие
1	ж	7	3	5	10	9	8	10	13	-3,4	10,6
2	ж	5	5	5	10	6	4	7	5	-3,8	-2,2
3	ж	8	8	7	2	4	7	7	7	8,2	2,8
4	ж	10	11	9	14	2	4	7	6	7,3	-12,5
5	ж	5	5	8	8	7	6	10	10	-1,3	4,1
6	ж	7	8	6	7	4	6	7	10	6,5	1,7
7	м	11	7	4	1	9	6	11	9	8,3	11,9
8	ж	9	4	5	8	9	8	11	13	0,7	12,3
9	м	9	9	6	3	2	5	7	8	13,3	1,7
10	ж	11	6	5	3	5	8	13	14	12,3	17,1
11	ж	7	10	11	10	9	13	10	13	-2	3,2
12	м	10	8	5	5	6	5	5	8	8,2	0
13	ж	10	7	10	3	6	4	7	7	8,9	-2,3
14	м	3	5	10	8	5	5	5	5	-4,1	-7,1
15	м	14	8	12	10	3	4	9	6	11	-8,6
16	м	7	7	5	8	6	7	8	12	3,8	5,8
17	м	7	7	11	8	12	8	3	8	-5,7	-7,3
18	м	7	8	7	10	5	7	9	10	2,7	1,3
19	м	7	8	8	9	6	13	11	12	-0,4	8,6
20	м	8	6	7	3	4	5	8	5	6,1	1,7

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Г

Сводные таблицы данных

Таблица Г.2 – Типы межличностных отношений студентов по методике Т. Лири

		%		%		%
<b>Авторитарный I</b>	1	5	7	35	12	60
<b>Эгоистичный II</b>	0	0	20	100	0	0
<b>Агрессивный III</b>	0	0	6	30	14	70
<b>Подозрительный IV</b>	1	5	6	30	13	65
<b>Подчиняемый V</b>	0	0	5	25	15	75
<b>Зависимый VI</b>	2	10	0	0	18	90
<b>Дружелюбный VII</b>	9	45	11		0	0
<b>Альтруистический VIII</b>	9	45	11	55	0	0

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Г

Сводные таблицы данных

Таблица Г.3 – Индикаторы проблем в межличностных отношениях студентов по методике Т. Лири

	Кол-во чел	%
Затянувшийся конфликт	7	35
Подавленная враждебность	4	20
Борьба мотивов самоутверждения и аффилиации	9	45
Проблема независимости-подчиняемости	1	5
Заниженная самооценка	1	5
Авторитарность	2	10

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Г

Сводные таблицы данных

Таблица Г.4 – Данные по методике «Отношение ко лжи» И.П. Шкуратовой

№		Эт ик ет на	во бл аг о	фант азия	оправ дание	умол чани е	спле тня	Самоп резента ция	Сум ма	а	б	в
1	ж	4	4	4	6	4	5	2	5	9	7	12
2	ж	3	6	6	7	7	7	3	7	4	9	15
3	ж	3	6	4	7	7	6	4	5	2	15	11
4	ж	2	7	5	6	5	8	3	8	5	10	13
5	ж	1	5	6	5	8	4	3	8	9	6	13
6	ж	3	5	3	6	8	8	1	4	8	6	14
7	м	3	5	4	5	7	7	3	6	6	10	12
8	ж	1	5	2	5	6	7	8	6	7	10	11
9	м	2	7	6	2	4	7	1	2	11	5	12
10	ж	2	4	4	5	5	6	2	5	8	11	9
11	ж	2	2	4	2	5	2	4	5	13	11	4
12	м	1	5	3	4	4	7	4	5	9	8	11
13	ж	5	6	7	8	6	8	5	10	1	9	18
14	м	1	2	2	3	2	2	2	5	17	8	3
15	м	4	7	7	8	7	8	6	5	1	7	20
16	ж	2	5	5	4	3	1	3	8	11	13	4
17	м	3	6	5	7	6	5	5	4	5	9	14
18	м	2	4	5	7	4	7	3	10	5	12	11
19	м	5	6	4	4	5	5	3	5	5	14	9
20	м	2	2	4	4	4		5	6	6	10	12
	∑	51	99	90	105	107	110	70	119	142	190	228

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Г

Сводные таблицы данных

Таблица Г.5 – Данные по методике «Виды лжи» И.П. Шкуратовой

шкалы	Этикетная	Во благо	фантазия	оправдание	умолчание	сплетня	самопрезентация	Мотивы лжи
1	5	10	7	4	6	6	4	2
2	3	6	5	6	9	5	4	3
3	6	6	10	2	2	9	3	2
4	2	6	8	0	4	7	1	1
5	6	8	8	3	8	8	3	1
6	3	6	4	2	5	7	2	1
7	4	6	6	3	6	8	4	1
8	5	6	9	7	6	7	4	5
9	5	7	8	1	8	8	4	2
10	4	6	7	4	6	8	2	3
11	2	10	6	5	7	5	2	5
12	6	7	9	6	9	9	3	4
13	4	6	6	4	5	5	3	0
14	4	9	7	3	6	7	2	2
15	6	4	8	7	10	7	5	3
16	7	7	9	7	6	11	5	8
17	4	7	6	8	8	10	5	6
18	7	4	8	6	10	7	6	5
19	5	7	6	3	6	6	1	2
20	3	10	7	0	7	5	2	1
Σ	91	138	144	81	134	145	65	57

## ПРИЛОЖЕНИЕ Д

### Расчет рангового коэффициента корреляции Спирмена

Таблица Д.1 – «Отношение ко лжи» И.П. Шкуратовой

№	Этикетна	во благо	фантазия	оправдание	умолчание	сплетня	Самопрезентация
I	0.198	0.36	0.144	0.2	0.149	<b>0.559</b>	0.344
II	0.165	<b>0.427</b>	0.211	-0.043	0.029	0.371	0.037
III	0.198	0.222	0.365	0.196	0.111	0	0.369
IV	0.089	0.095	0.24	0.186	0.068	0.071	0.059
V	0.069	-0.256	0.123	0.015	0.136	-0.296	0.281
VI	0.053	-0.343	-0.368	-0.236	0.063	<b>0.559</b>	-0.006
VII	0.111	-0.228	0.046	0.106	0.165	0.101	0.024
VIII	-0.02	-0.293	-0.237	0.219	0.017	0.159	-0.162

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ Д

Расчет рангового коэффициента корреляции Спирмена

Таблица Д.2 – «Виды лжи» И.П. Шкуратовой

№	Этикетна	во благо	фантазия	оправдание	умолчание	сплетня	Самопрезентация	Мотивы
I	0,059	-0,377	0,283	-0,002	-0,064	0,196	0,065	-0,098
II	-0,023	-0,158	0,165	-0,203	0,028	0,141	-0,142	0,047
III	-0,124	0,137	-0,092	0,016	0,121	-0,189	-0,142	-0,03
IV	-0,021	0,06	-0,02	0,346	0,323	-0,318	0,119	0,358
V	0,046	0,364	-0,207	<b>0,555</b>	0,138	0,049	0,283	0,347
VI	0,171	0,326	0,002	0,259	-0,075	0,176	0,022	<b>0,476</b>
VII	0,147	-0,002	-0,017	0,074	-0,007	-0,145	-0,064	0,052
VIII	0,237	0,152	0,061	0,284	-0,078	0,17	0,068	0,368