

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
ФГБОУ ВО «Уральский государственный педагогический университет»  
Кафедра общей психологии и конфликтологии

**ГЕНДЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВЗРОСЛЫХ СО СКЛОННОСТЬЮ К  
НАМЕРЕННОМУ ИСКАЖЕНИЮ ИНФОРМАЦИИ**

**Направление «37.03.01 – Психология»**

Выпускная квалификационная работа

Квалификационная работа  
допущена к защите  
Зав. кафедрой Л.А. Максимова  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2019 г.

---

Исполнитель:  
Котельникова Анна Андреевна  
обучающийся БИ-51z группы

---

Научный руководитель:  
Екатерина Сергеевна Легостаева,  
доцент кафедры общей  
психологии, и конфликтологии

---

Екатеринбург 2019

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	3
1. Теоретические аспекты исследования гендерных особенностей взрослых со склонностью к намеренному искажению информации.....	8
1.1. Определение «гендера» и «гендерных различий» .....	8
1.2. Психологические особенности лжи.....	14
1.3. Гендерные особенности лжи как социального феномена: мнения отечественных и зарубежных исследователей .....	23
2. Эмпирическое исследование гендерных особенностей взрослых со склонностью к намеренному искажению информации на примере сотрудников ООО «Дортехинжиниринг».....	35
2.1. Организация и методики исследования .....	35
2.2. Анализ гендерных особенностей взрослых со склонностью к намеренному искажению информации на примере сотрудников ООО «Дортехинжиниринг».....	37
2.3. Выводы по результатам проведенного исследования .....	46
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	48
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ .....	53
ПРИЛОЖЕНИЕ 1 .....	58
ПРИЛОЖЕНИЕ 2 .....	61

## ВВЕДЕНИЕ

Проблема лжи рассматривается с разных сторон. Древняя философия раскрывает феномен лжи через категорию истины, описание лжи через этические категории, моральный опыт и волевой акт характерны для нового времени. Некоторые современные ученые обнаруживают феномен лжи через концепцию сознания, то есть под ложью понимают состояние сознания или фон его деятельности, представляющий, фактически, естественное проявление человеческой природы, возникшее в процессе эволюции, с появлением коллективного субъекта. Также нет общего понимания роли и функций лжи.

Ложь выполняет как положительные, так и отрицательные функции. Несмотря на моральное несогласие с ложью, она не относится к запретным действиям, обозначающим границу социально разрешенного. Часто ложь рассматривается как способ манипулирования личностью и овеществления партнера по общению. Или как средство защиты личности (эволюционно приобретенное средство выживания) и целостности социальных сообществ (ложь в результате экстернизации совести). Основными признаками лжи являются осознание лжи, намерение ввести в заблуждение и целесообразность, то есть желание получить выгоду.

Актуальность темы обусловлена тем, что у человека традиционно должен быть определенный духовный дискомфорт и желание либо исправить свою ложь, либо найти какое-то оправдание для нее. Но на современном этапе, скорее всего, ложь следует рассматривать как неотъемлемую часть межличностного взаимодействия. Способность лгать зависит от образования и жизни, влияния родителей, школы и окружения. Ложь, регулирующая отношения людей в ситуации взаимодействия, помогает адаптироваться к быстро меняющемуся миру, найти свое место в обществе.

Ложное поведение направляет наше поведение во взаимодействии, как с близкими, так и с незнакомыми людьми. С помощью лжи человек достигает

своих целей, реализует свои потребности, манипулируя словами, жестами и выражениями лица. Основные направления исследований в зарубежной психологии в основном посвящены изучению процедур проверки, в том числе проблем распознавания лжи, использования детектора лжи. Несмотря на достаточный интерес, к отечественной науке ложь как явление изучена не так широко, как на Западе, и рассматривается в основном в контексте феномена истины.

Цель работы – анализ гендерных особенностей взрослых со склонностью к намеренному искажению информации.

Задачи исследования:

- 1) изучение психологического феномена лжи;
- 2) рассмотрение гендерных особенностей лжи как социального феномена;
- 3) проведение эмпирического исследования гендерных особенностей взрослых со склонностью к намеренному искажению информации;
- 4) анализ результатов проведенного исследования.

Объект исследования – склонность к намеренному искажению информации.

Предмет исследования – гендерные особенности взрослых со склонностью к намеренному искажению информации.

Степень научной разработанности темы исследования. Проблему лжи рассматривали П. Экман, Ж. Дюпра, В. В. Зеньковский, Ф. Л. Карсон, О. О. Жданова, Ю. В. Щербатых, Н. А. Бердяев. Про отношения изучали А. Адлер, Э. Эриксон, Г. С. Салливан, А. Ф. Лазурский, В. Н. Лазурский, В. Н. Мясищев, Б. Ф. Ломов.

Проблема гендерных различий в психологии изучается такими учеными как Д.В.Воронцов, Л.В.Штылева, Н.П.Реброва, Е.В.Иоффе, Ю.Е.Гусева, Т.А.Шведчикова, Н.Б.Гафизова, И.С.Клецина и др.

Отечественными классиками в изучении проблем полоролевого воспитания можно считать таких ученых как Б.Г.Ананьев, И.С.Кон.

Несмотря несомненный интерес к проблеме лжи философов, историков, культурологов, лингвистов и психологов к проблеме лжи, феноменология лжи недостаточно изучена. В зарубежной и отечественной психологии отсутствует единство в понимании индивидуально-личностных и социально-психологических аспектов лжи. При всем различии позиций авторов, разрабатывающих эту проблему, сближает попытка разобраться, прежде всего, в морально-нравственных аспектах лжи и оценить ее влияние на понимание жизненных ценностей.

Среди зарубежных авторов главным образом можно отметить О.Фрая и П. Экмана. Ими были проведены обширные исследования лжи. Психология лжи достаточно молодая отрасль в отечественной психологии.

Наиболее известными исследователями в этой отрасли психологии являются В.В. Знаков и И.П. Шкуратова.

В.В. Знаков классифицировал различные подходы ко лжи в философии истории, литературе и психологии, а также проанализировал различия в отношении ко лжи в западном и отечественном менталитетах. В.В. Знаков пишет, что для русского человека наиболее характерной является ложь во благо, для западного менталитета ложь для достижения личных целей.

Также в отечественной психологии существует небольшое количество работ посвященных гендерным различиям в отношении ко лжи.

Гендерные различия в понимании психологического феномена лжи, его особенностей и причин изучались как отечественными, так и западными исследователями. Например, Д. Пауло и ее коллеги выявили ряд интересных гендерных различий, связанных с сообщением о лжи.

Хотя в отношении частоты сообщений о лжи не было выявлено гендерных различий, было отмечено, что различные типы лжи более характерны для мужчин и женщин. Мужчины чаще прибегают к самоориентированной лжи, а женщины склонны лгать другим, особенно когда имеешь дело с другими женщинами. В разговорах между двумя

женщинами почти половина из представленной лжи была классифицирована как ориентированная на других.

Психодиагностическое исследование гендерных особенностей взрослых со склонностью к намеренному искажению информации было проведено на базе ООО «Дортехинжиниринг».

В исследовании принимало участие 40 человек (20 женщин и 20 мужчин). Возраст опрошенных – 32- 45 лет.

Гипотеза исследования заключается в предположении, что гендерные различия проявляются в том, что женщины более склонны к использованию этикетной лжи и лжи-умолчания, а у мужчин отмечает более высокая мотивация одобрения.

Методы исследования:

- 1) теоретический анализ психолого-педагогической литературы по направлению исследования,
- 2) наблюдение, беседа,
- 3) психодиагностические методы (тестирование, анкетирование),
- 4) методы количественного и качественного анализа.

Научная новизна заключается в том, что впервые была разработана диагностическая программа для изучения гендерных особенностей взрослых со склонностью к намеренному искажению информации и проведена на конкретной выборке.

Теоретическая значимость работы заключается в том, что полученные данные позволяют уточнить представление о гендерной роли лжи.

Практическая значимость исследования заключается в возможности дальнейшего использования результатов теоретических исследований учащимися, которые обучаются по направлениям «Психология», «Менеджмент», практических психологов и менеджеров персонала, работающих в различных организациях и фирмах. Кроме того, результаты эмпирического исследования могут представлять интерес для руководства организации для дальнейшей работы с сотрудниками организации, а также

для сотрудников организации, участвующих в этом исследовании.

По структуре работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

## 1. Теоретические аспекты исследования гендерных особенностей взрослых со склонностью к намеренному искажению информации

### 1.1. Определение «гендера» и «гендерных различий»

В последнее время в науке стало привычным проводить четкое различие между конституционными и социокультурными аспектами при различении между мужчиной и женщиной, связывая их с понятиями пола и пола. Термин «пол» описывает биологические различия между людьми. Термин «пол» относится к социальному статусу и социально-психологическим характеристикам человека, которые связаны с полом и сексуальностью, но возникают во взаимодействии с другими людьми [16].

Сегодня обоснованность жесткого разделения людей только на два противоположных пола ставится под сомнение биологами. Они различают несколько уровней сексуальной организации человека (Рисунок 1).

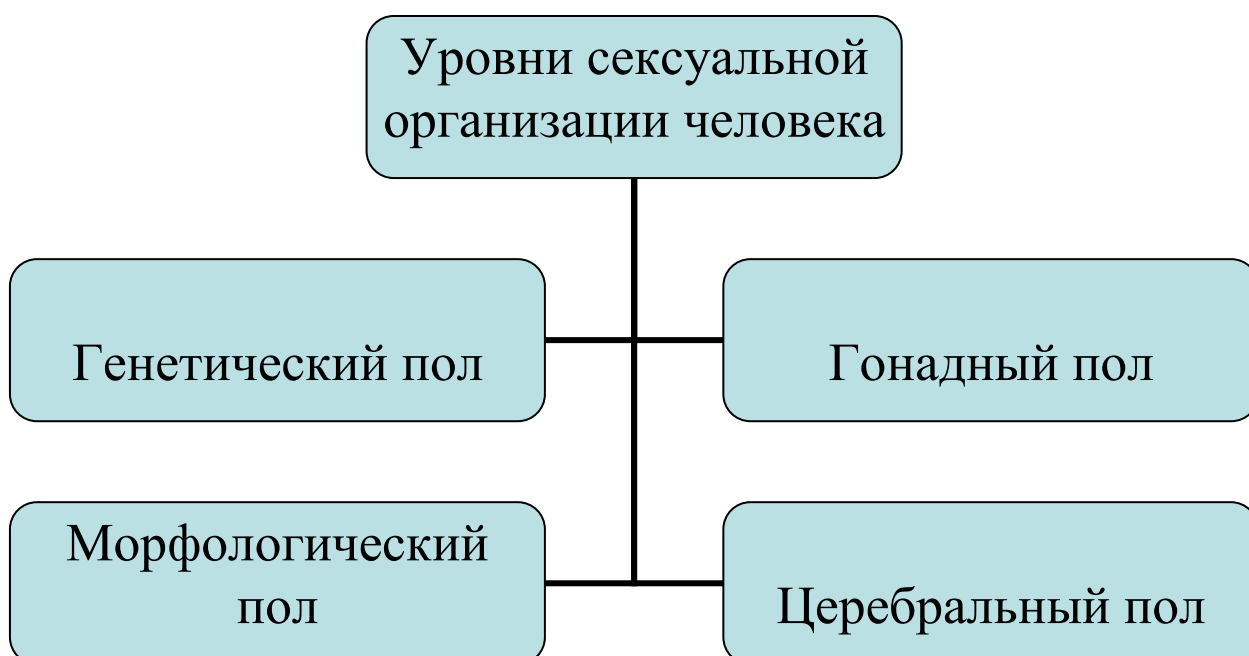


Рисунок 1 – Уровни сексуальной организации человека



Таким образом, выделяют следующие уровни:

- генетический пол (определенный набор генов);
- гонадный пол (эндокринные железы);
- морфологический пол (внешние и внутренние половые органы);
- церебральный пол (дифференцировка мозга под влиянием тестостерона) [7].

Сочетание разных характеристик каждого уровня определяет разнообразие конституциональных характеристик каждого человека, тогда как обычное деление людей на два пола обычно опирается только на морфологический критерий: на наличие или отсутствие определенного полового органа. В то же время поведенческие характеристики связаны с морфологическим полом в массовом сознании [20].

Будучи рожденным, образованным и развивающимся в том или ином социокультурном пространстве, человек приобретает соответствующие мотивы и потребности. Цели, ценностные ориентации их социально ориентированной деятельности.

Культура представляет собой систему знаков, с помощью которой человек обозначает свои изначальные качества, придает им определенный смысл, поэтому культура является организующим принципом и основной характеристикой поведения, которую мы обозначаем как мужское или женское [22]. Другими словами, именно культурные определения индивидуальных человеческих качеств и способностей служат основой для классификации мужских. Женские или нейтральные (то есть свойственные обоим полам) признаки [26].

Таким образом, термин «пол» фокусируется на биологической основе психологических различий и сводит все встречающееся разнообразие к конкретной половой структуре, тогда как другой термин подчеркивает социокультурное происхождение психологических различий [24]. И пол, и пол являются системами символов, которые формируют определенный порядок отношений между людьми, их связь с различными проявлениями

сексуальности, а также определяют формы самопредставления другим людям в различных практиках социального взаимодействия.

Ученые определяют понятие «гендерная роль», которое в переводе с английского означает поведение, которое нормативно ожидается от мужчин и женщин; другими словами, это поведение считается подходящим для мужчин и женщин [48].

Предпосылки развития гендерной психологии можно рассматривать в связи с различными аспектами современной психологической науки: в области гендерной психологии; в психологии половых различий (дифференциальная психология); в психологии семьи и брака; в психологии личности (развитие личности в процессе полоролевой идентификации личности; в возрастной психологии (проблемы полового и полового воспитания) [11].

Современная психология имеет небольшой, но довольно интересный опыт исследований в области гендерной психологии. Так, например, работа В.В.Абраменковой посвящена изучению половой дифференциации в межличностных отношениях в группах детей. В.Е.Каган исследовал полоролевые установки и стереотипы в мужественности-женственности у подростков. И.И.Лунин изучал культурно-исторические аспекты психологии пола. Т.И.Юферева – образы мужчин и женщин в сознании подростков. В работе А.Я.Коломинского и М.Х.Мелтас показаны зарубежные концепции полоролевого развития детей.

В рамках гендерного подхода очевидны неравные черты личности мужчин и женщин, особенно мыслей и поведения. Существенное давление оказывают социальные ожидания и строгие требования в отношении сексуальной адекватности в поведении и действиях. Необоснованность требований к исполнению мужских и женских социальных ролей, традиционных стандартов, навязанных идей не позволяет человеку в полной мере оценить свои возможности и желания, перспективы самореализации и личные ресурсы для создания жизни [25].

Как отметил Т. Бендас: «При изучении гендерных различий рассматриваются характер различий, их оценка и динамика, влияние этих гендерных различий на индивидуальный жизненный путь мужчин и женщин, возможности их самореализации».

Т.С. Баранова отмечает: «Основными проблемами в изучении гендерной социализации являются психосоциальные аспекты развития личности как представителя определенного пола на всех этапах жизненного цикла, включающие их гендерное развитие в историческом, культурном и социальном контексте».

С позиции О. А. Ворониной, Д. Майерса, Т. А. Репиной, теории гендерной психологии традиционно считают не различия между биологическими полами, а социальные основания. По мнению Л. В. Поповой, маскулинность и феминность не только дифференцированы, но выстроены иерархично при доминирующей роли маскулинности.

Ш. Берн считает, что «разделение людей на мужчин и женщин является центральной установкой восприятия нами различий, имеющих в психике и поведении человека». Сама идея противоположности мужского и женского начала возникла полностью и тесно закреплена в каждом социальном институте. Но дело не только в очевидных телесных различиях. Они имеют социокультурные аспекты, отражающие возникшие в наше время социальные идеи о том, что подходит женщине и мужчине [29].

По мнению Н. В. Ходыревой, наше восприятие биологических различий между полами тоже определяется культурными факторами. Дж. Келли выделяет несколько уровней сексуальной организации человека: генетический, гонадный, морфологический, церебральный пол [18, 19].

В своих трудах Е. П. Ильин сочетает «различные характеристики каждого уровня определяют разнообразие конституциональных характеристик каждого человека, тогда как обычное деление людей на два пола фактически зависит только от морфологической особенности: наличия определенного полового органа». В качестве биологической аномалии

воспринимают индивидуумов с неопределенными внешними сексуальными характеристиками.

Итак, определенное поведение приписывается гениталиям: для человека с одним набором из них одна модель поведения, с другим - другой. В результате в большинстве случаев в сознании людей возникает определенная установка с определенной отправной точкой при оценке всех компонентов пола. То есть характеристики уровней половой организации человека, их нормы, отклонения и развитие связаны с гениталиями. В социальном и психологическом смысле биологическая активность часто смешивается с поведением [14].

«На смешении половых и гендерных различий часто строится критика гендерного подхода к объяснению поведения людей», — заявляет О. М. Здравомыслова.

И. С. Кон полагает, что и «пол, и гендер являются системами условных обозначений, которые формируют определенный порядок отношений между людьми, их отношение к различным проявлениям сексуальности, а также определяют формы представления себя другим людям в разнообразных практиках социального взаимодействия».

И. А. Школьников считает, что «практически любое социально-психологическое исследование гендера очень политизировано, роль науки скорее состоит не в изучении мира, а в продвижении принципа равноправия полов».

По мнению С. А. Миноровой и О. Л. Кустовой, «нендерное определение обычно включает в себя черты, непосредственно определяемые биологическим полом, в то время как пол подразумевает те аспекты мужского и женского пола, причины которых еще не известны». Различия между полами, как подразумевает социокультурный подход, формируются обществом.

Более известна теория социальных ролей Эллис Игли, которая заключается в том, что для того чтобы быть принятым обществом, мужчины

и женщины должны вести себя в соответствии с их гендерной ролью, то есть совокупными стереотипными ожиданиями, которые общество возлагает на этого человека как носителя определенного пола.

Согласно А. Фейнгольду, гендерные стереотипы заставляют индивида рассматривать свои личностные характеристики как более или менее социально желательные и стремиться отобразить свою личность благоприятным образом.

Такая отрасль, как психология женщин, изучает особенности их поведения и психики. Предметом этой отрасли являются психологические факторы, связанные с физиологией. Изучаются различные модели психического состояния женщины, такие как беременность и роды, менструальный цикл и менопауза, занятость и безработица, девиантное поведение и т. д. [28].

Теории Н. Ходоров и Кэрол Гиллиган наиболее известны в данной области. Согласно концепции материнства Нэнси Ходоров, девочки готовятся к материнству, а мальчики становятся мужчинами, которые ориентируют на себя мир и обесценивают женщину.

Кэрол Гиллиган заявляла отличие женщин от мужчин моралью, принятой в обществе. С позиции непредвзятости и закона рассматривают моральные суждения мужчины. А для женщин важны взаимоотношения людей. Эти положения легли в основу Я-концепций Кросс и Мэдсон.

Отрасль, которая изучает мужскую психологию, меньше. В основном рассматриваются гипотезы о сущности мужественности. Мы изучаем те психологические особенности, которые отсутствуют у женщин. Что касается биологических гипотез, то они обычно учитывают влияние гормональных факторов.

Рассматривают мужскую роль как инструментальную Т. Парсонс и Р. Бейлз.

Э. Маккоби показывает «формирование особой мужской субкультуры, отличной от женской, характеризующейся отделением от всего «женского», это объясняется влиянием более глобальной маскулинной культуры».

В настоящее время в гендерной психологии используются всевозможные психологические методы, такие как наблюдение, тестирование, эксперимент, анкетирование, интервьюирование. Но не все они подходят для изучения гендерной проблематики.

Таким образом, разница в моделях поведения мужчин и женщин определяется не только биологическими, но и социокультурными факторами. Гендерные различия влияют на индивидуальный жизненный путь мужчин и женщин, а также на возможность самореализации и гендерной социализации. Консерватизм и традиционные взгляды загоняют людей в рамки, которые препятствуют самореализации личности и, при незнании причин его возникновения, в конечном итоге приводят к внутриличностному конфликту. Гендерные стереотипы создаются обществом, а это значит, что их можно изменить, изменив сознание общества, а также проведя коррекцию.

## 1.2. Психологические особенности лжи

Ложь - это вездесущий, еще не полностью понятый феномен с психологической точки зрения [31]. Ложью пользуются дети, политики, продавцы, друзья, коллеги и даже мы сами. В ходе статистического исследования 1987 года, которое проводилось в Америке одним из каналов кабельного телевидения, выяснилось, что 54% респондентов считают, что люди стали более обманчивыми, чем 10 лет назад, а 71% выразили недовольство нынешним уровнем честности. [8]. Каждый четвертый респондент полагал, что президент Соединенных Штатов и члены Конгресса часто скрывали правду. 94% людей считают, что искренность - это самое важное качество друга, гораздо важнее, чем кто-либо другой.

Пол Экман, самый известный специалист в области психологии лжи,

определяет ложь: «ложь - это действие, посредством которого один человек вводит другого в заблуждение, делая это преднамеренно, без предварительного уведомления о своих целях и без явного выражения просьбы жертвы не раскрывать информацию» [12]. Это определение предполагает, что, по крайней мере, два человека вовлечены в процесс лжи, то есть самообман не является ложью [13]. Один человек не обязательно является жертвой, группа людей также может быть жертвой [40, 41].

По мнению педагога-психолога В.В. Зеньковского, ложь - передача ложной информации, целью которой является ввести кого-либо в заблуждение [3].

В.В. Знаков, в свою очередь, определяет ложь как преднамеренное, сознательное сообщение информации, отличной от правды [4, 15].

Е.П. Ильин считает, что понятия лжи, обмана, вранья относятся к сообщению, в котором факты преднамеренно искажаются или замалчиваются, а не к его субъективному восприятию другим человеком. Ложь, вранье объективны по своей сути. Восприятие же слушателем (реципиентом) правды или неправды, то есть оценка достоверности сообщения - это субъективный процесс, касающийся веры (доверия) человека к источнику информации [10].

Не очень категоричные промежуточные позиции занимают В. Стерн и Дж. Дюпра. В. Стерн определяет ложь как сознательно ложное свидетельство, которое служит достижению определенных целей путем обмана других [21]. Однако существуют и другие виды ложных показаний, которые на самом деле не являются ложью, и, в отличие от них, лжи присущи три признака (Рисунок 2).



Рисунок 2 – Основные признаки лжи

Ложь - это основной способ защитить информацию об аренде, которую владелец информации использует в своей конфронтации с заявителем для ее получения полиграфологом [44].

Потребность во лжи вытекает из потребностей не только макросоциальных, но и межиндивидуальных взаимодействий. Более того, человек не только вынужден лгать, но и должен уметь это делать профессионально. Следовательно, ложь является элементом общественных отношений.

Прежде чем раскрывать сущность проблематики в более широком смысле и далее, стоит пояснить, что ложь имеет множество разновидностей и форм:

1. Манипулирование качеством информации
2. Манипулирование количеством информации
3. Передача двусмысленной, размытой информации.
4. Умолчание – сокрытие правды (минимизация)
5. Искажение – сообщение ложной информации, также – фабрикация, фальсификация (максимизация) [32]

По мнению авторов, отчуждение и ложь взаимосвязаны и являют собой неразрывную диаду, где первое порождает второе. Отчуждение стоит



понимать не только с точки зрения К.Маркса, где он рассматривает отчуждение человека от результатов его труда, а в более широком смысле: как отчуждение человека от мира, от самого себя.

Эрих Фромм в работе «Человек одинок» так рассматривает феномен отчуждения: «Под отчуждением я понимаю такой тип жизненного опыта, когда человек становится чужим самому себе. Он как бы «отстраняется», отделяется от себя. Он перестает быть центром собственного мира, хозяином своих поступков; наоборот – эти поступки и их последствия подчиняют его себе, им он повинуется и порой даже превращает их в некий культ».[4]

В связи с дистанцированием от себя и от мира, человек использует ложь, как инструмент, помогающий скрыть свое истинное состояние и не показывать социуму свою несостоятельность и малую жизнеспособность в процессе взаимодействия с субъектами общества. Что, в свою очередь, порождает обратный процесс: чем чаще человек лжет и чем чаще его разоблачают или понимают, что он лжец, тем сильнее растет отчуждение его от коммуницирующего с ним окружения и, как следствие, от всего социума в целом, к примеру, исходя из суждений о малой группе [41].

Ж.П. Сартр понимал современного индивида как отчужденное существо, со стандартизированной индивидуальностью, заключенного в социальные рамки, подчиненного различным социальным институтам.[5]

Исходя из этого, можно предположить, что индивид стремится защитить себя от навязчивого давления со стороны общества, давления на личность, по средствам лжи. Здесь она выступает одним из механизмов самосохранения личности как целостной структуры, занимает оборонительную или агрессивную позицию по отношению к социуму и вместе с этим порождает обратную связь, о которой говорилось ранее: индивид, занимая позицию обороны, еще больше отстраняется от существующего мира [46].

Стоит отметить, что сейчас была рассмотрена идеальная ситуация, когда ложь становится первостепенной для человека и он не может не лгать

даже без необходимости, и когда существует критичная степень отчужденности. Но в реальности вероятность существования такого индивида крайне мала, поэтому, если такого не наблюдается, то степень лжи и отчуждения, а так же их зависимость друг от друга будет варьироваться, исходя из параметров первого и второго, субъект будет в разной степени лжецом и отчужденным.

С этической точки зрения ложь следует осуждать, если она вызвана желанием причинить вред другому человеку или получить собственную выгоду. С положительной стороны ложь оценивается только из вежливости или из жалости. Часто ложь возникает в таких ситуациях, когда спрашивающий воспринимает вопрос как принуждение к ответу, соответствующее истине, от которой он хочет уклониться с помощью лжи.

Итак, пословица гласит: «Не спрашивай меня, тогда мне не нужно будет тебе врать». Вот почему уважаемый человек не должен задавать никаких вопросов, поскольку полное молчание неэффективно, оно оставляет много места для выдумок и не предотвращает несчастья. В таких ситуациях стоит различать то, что имеет высочайшую этическую ценность - правда или ложь.

Общение с другими людьми дает возможность показать свои лучшие качества, такие как открытость и дружелюбие, а также качества, которые обычно скрыты - неискренность, лицемерие. Со словами вы можете поделиться своими мыслями и идеями, распознать эмоции и чувства, решить некоторые проблемы и достичь целей. Однако зачастую обстоятельства таковы, что правда оказывается неприемлемой. В общении существуют ситуации, когда искренность и честность могут привести к спорам и конфликтам, когда честность может ранить кого-то и «ранить» чувства близких [45].

В современном мире ложь настолько естественна, что, как и общение, она давно проникла во все сферы человеческой деятельности.

Вопрос о том, является ли ложь необходимым компонентом

эффективного общения, остается актуальным и нерешенным. Общество дает обману деструктивные качества, утверждают теоретики, ложь противоречит созданию условий для успешного общения. Вопреки интересу к этой проблеме и многочисленным исследованиям различных авторов, нет определенной формулы для распознавания лжи или закона идеального обмана, и нет эмпирических данных, подтверждающих последствия обмана в общении.

Особенности возникновения и проявления лжи, как коммуникативного явления:

1. Ложь - это воздействие на человека (людей), на которого направлена ложь, осуществляемое с помощью средств связи путем введения его в состояние заблуждения.

2. Формы лжи: пассивная - по умолчанию; активная - искажение.

3. Цели лжи: сформировать у человека определенное отношение к чему-то, к кому-то; влияет на его поведение, состояние и постоянные характеристики.

4. Мотивы лжи: желание получить личную или социальную выгоду; избежать наказания; защита от вмешательства в личную жизнь [38].

На самом деле ложь, понимаемая как форма коммуникативного поведения (ложь как явление), выражающаяся в отрицании совершенного проступка, является лишь следствием осознания вины и стремления скрыть эту вину. Это просто коммуникационный феномен из-за особенностей социальной среды окружающей среды. Это не настоящий механизм, который вызывает эмоциональную реакцию.

Таким образом, обращается внимание на коммуникативные проявления лжи, связанные с тем, как человек пытается адаптироваться к процедуре проверки. Поэтому мы рассматриваем поведение участника, включая ложь, как механизм адаптации. И как любой механизм адаптации, необходимо проанализировать феномен лжи через призму трех условных моментов [34] (Рисунок 3).

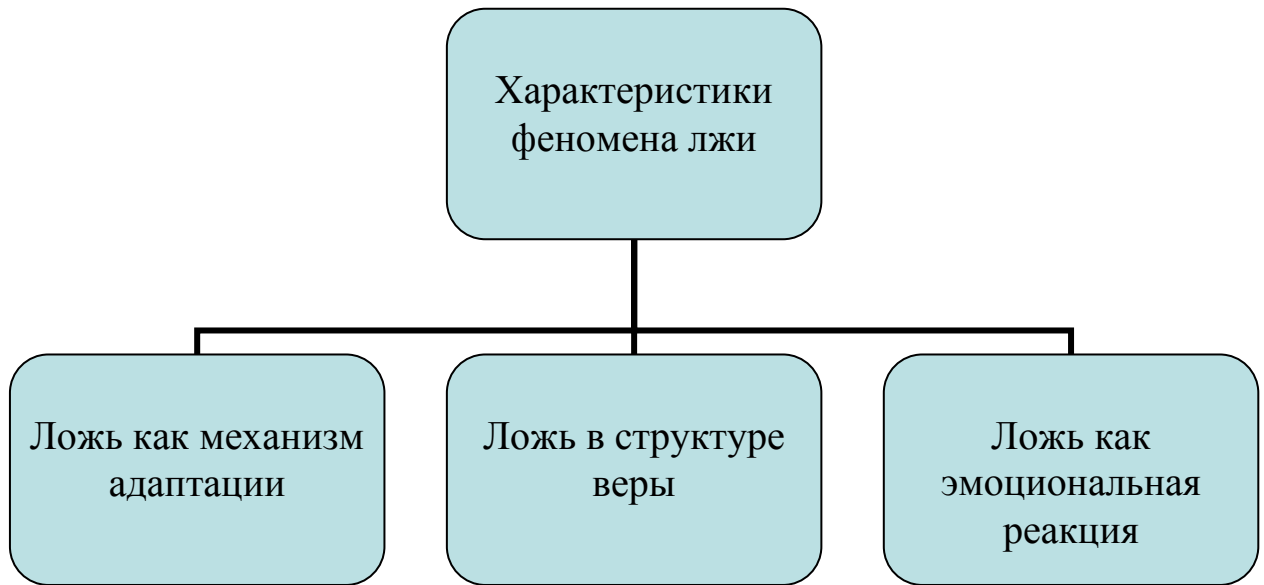


Рисунок 3 – Характеристики феномена лжи

Все перечисленные функции взаимосвязаны и вытекают одна из другой. Эмоции возникают, когда есть убежденность, и противоречивое сообщение возникает, когда человек не верит в то, что говорит, то есть не убежден.

Продуктом и одновременно катализатором социального взаимодействия выступает ложь, направленная на два, по мнению авторов, важнейших решения проблем для индивида, находящегося в рамках общественных отношений: во-первых, личностью вырабатывается механизм управления и контроля процессом коммуникации; во-вторых, человек приобретает возможность не быть собой, что может проявляться, к примеру, в скользящем имидже [37].

Таким образом, субъект удовлетворяет свою потребность в желании быть таким, каким он хочет, чтобы его воспринимали окружающие. В процессе исторического развития и усложнения структуры общества, с опытом развивался и навык использования лжи, ради субъективных потребностей.

По мере взросления, человеческий мозг прогрессирует в способности лгать и обманывать. Если, к примеру, ребенок в дошкольном и раннем

школьном возрасте пытается обмануть кого-то из своего окружения, то невербальные механизмы выдадут истинные мысли обманщика: прикрытие рта рукой, закрытие ушей, глаз и т.д.

В подростковом возрасте с развитием и усложнением организма в целом и с приобретенным и более обширным опытом социальных взаимодействий, в процессе дальнейшей социализации, индивид более качественно справляется с задачей кого-либо обмануть или что-то утаить. Во взрослой жизни, в связи с интенсивностью часто происходящих коммуникаций, субъект продолжает учиться обману и в итоге формирует свое поведение и стратегию при общении с объектом, которому лжет.

Хотелось бы отметить, что тело в любом случае покажет нам, лжет ли данный человек, с которым мы общаемся: микровыражения, положение корпуса по отношению к пространству, жесты, положение рук и ног, положение личных предметов собеседника, движение зрачка, дыхание.[1, 6]

Все это и многое другое выдает лжеца, если тренироваться в навыке верификации лжи. Но, стоит отметить, что контролировать неосознанные механизмы происходящие в процессе лжи невозможно, возможно лишь сокрытие проявляющихся признаков. Примером такого поведения может быть, например, сокрытие за улыбкой эмоций гнева или печали [2].

Стоит отметить так же, что навыки каждого субъекта в умении врать индивидуальны и развиты в разной степени, а на улучшение качества лжи, на технику сокрытия невербальных ее проявлений, в зависимости от возраста, влияют факторы интенсивности социализации и плотности взаимодействия с социумом.

Таким образом, ложь ребенка и ложь взрослого человека часто рассматриваются в психологии как отдельные явления. Ложь ребенка может быть не ложью в общепринятом смысле этого слова, а глубоким переживанием собственных фантазий. Здесь можно говорить о форме игрового поведения ребенка, активное противодействие которому может негативно повлиять на его развитие. Подавляя фантазийные наклонности,

родители или учителя могут подавлять творческие способности ребенка.

Взаимосвязь фантазии и продуктивности творческого труда отмечается многими исследователями человеческой психики. Когда реакцией на детские фантазии оказывается недовольство взрослого или их агрессия, тогда появляются значительные шансы для формирования моделей поведения, где ярлык ненадлежащего поведения будет прочно закреплен на фантазиях, что также повлияет на отношение ребенка к творчеству. Продуктом такого учебного процесса станет исполнитель, который не способен создать новый.

Ложь взрослого в психологии часто рассматривается как причина, которая имеет причину. Список причин, заставляющих взрослого лгать, практически одинаков у разных авторов. Так, Фрай Олдерт пишет о пяти основных причинах лжи: защита от смущения или стыда, стремление к личной выгоде, избежание наказания, стремление помогать другим и стремление поддерживать отношения [1]. Такой список позволяет говорить о лжи, как о способе удовлетворения моральных потребностей человека.

Можно назвать ложью сознательное искажение одним человеком общеизвестной истины, с помощью которой он вводит в заблуждение другого, не предупреждая первого о своих намерениях. В этой статье мы рассматривали такую основную функцию лжи как ложь навсегда, которая включает функцию лжи в случаях использования «плацебо». Утечка информации и информация о наличии обмана - эти признаки могут выдавать лжецы.

При диагностировании чьей-то лжи следует обратить внимание на слова (четко ли они произносятся), голос (меняется ли тон во время разговора, не проявляется ли дрожь в голосе), пластичность (осанка респондента, позиция рук, ног, не вызывает движений, которые не характерны для спокойного поведения, таких как нервные подергивания рукой, ногой и т. д.), выражения лица (в случаях обмана может наблюдаться спутанное выражение лица) человека [33].

В то же время не всегда легко поймать человека на лжи, если ему

удается лгать легко, но для некоторых это дается с большим трудом, и здесь легче вычислить обман.

### 1.3. Гендерные особенности лжи как социального феномена: мнения отечественных и зарубежных исследователей

Вопрос о возможных причинах преднамеренного сокрытия информации - это вопрос о преобладании личностных и ситуационных переменных в процессе лжи. Другими словами, можно сказать, что ложь может определяться либо психологическими характеристиками человека, либо характеристиками ситуации, в которой эта ложь передается [43].

В отечественной психологии немного работ, посвященных исследованию лжи.

Знаков В. В, совместно с Р.А.Абдурахмановым, Н.И. Бетчук, А.Ф. Денисовым и Л.В.Темновой 1992 году проводил исследование, в котором приняло участие 196 испытуемых в возрасте от 16 до 47 лет (выборка составляла 103 респондента женского пола и 93 мужского). Испытуемые принадлежали к различным социальным группам: студенты ВУЗов, в том числе военных, офицеры и сотрудники центров занятости.

Испытуемым предлагалось пройти три методики. Первая методика-методика самооценки правдивости включала в себя три группы слов, имеющих отношение к правдивости («правда-истина», «правда-справедливость» и «правда-совесть»). Они соответствуют инструментальному, нравственному и рефлексивному аспекту правдивости. Вторая методика Е.Г. Ксенофонтовой, показывающая локус контроля личности (интернальность - экстернальность). Третья методика - опросник Дж. Тейлор, позволяющий определить уровень социальной желательности.

Особый интерес исследования составлял вопрос-утверждение: «Большинство людей готово поступить не совсем честно ради собственной

выгоды», на который испытуемым предлагалось ответить «да» или «нет» [45].

Большинство испытуемых выборки, а именно 151 респондент согласился с данным утверждением и только 45 были не согласны. Те 45 испытуемых, которые были не согласны с данным утверждением, показали более высокие уровни общей интернальности, а также интернальности в областях неудач и профессиональных отношений. Эти люди показали себя как самокритичные и строго оценивающие себя и свои ошибки.

Это исследование позволило сделать вывод о том, что чем больше выраженность экстернальных качеств личности, тем больше шансов, что испытуемый будет воспринимать окружающих как нечестных, а также лгать сам.

Еще одно исследование В.В. Знакова на тему лжи было посвящено пониманию лжи и тому, в каких ситуациях люди готовы прибегнуть к лжи. Результаты данного исследования были изложены в статье «Почему лгут американцы и русские: размышления российского психолога над книгой Пола Экмана». Автор сравнивал ответы российских респондентов с типичными ответами американцев. Испытуемые принадлежали к следующим социальным группам - студенты, офицеры, сотрудники центров занятости.

Испытуемым предлагалось ответить на 2 вопроса:

1 - Скажите, пожалуйста, что такое ложь с Вашей точки зрения, дайте краткое определение лжи?

2 - В каких ситуациях Вы можете солгать не испытывая (или почти не испытывая) угрызения совести?

40% респондентов включили в свое определение лжи негативную окраску и негативное отношение к лгущему. Их определение лжи были поразительно близки словарным определениям лжи. Но только 13 из 286 человек сказали, что никогда не лгут.

Статистическое большинство испытуемых при ответе на второй вопрос сказали, что готовы солгать ради блага другого человека и лишь небольшая



часть испытуемых призналась в готовности солгать ради собственного блага. Те испытуемые, которые все же готовы солгать в своих интересах, приводят доводы в свое оправдание из книг психологов. Также встречались такие причины лжи ради собственных целей, как ложь в ответ на ложь и неуважение к обманываемому лицу или организации. Кроме того, ложь ради достижения своих целей иногда вызвана не только личностными, но и социально-экономическими причинами, это очень характерно для российской действительности [35].

Если говорить о тех испытуемых, кто главной причиной лжи назвал ложь во спасение, тут были выявлены гендерные различия. Ложь во спасение более характерна для женщин, чем для мужчин.

Существует также вид лжи, не характерный для большинства россиян, но достаточно характерный для американцев - это ложь с целью скрыть подробности своей жизни, оградить свой внутренний мир от вмешательства окружающих. Поэтому только 14 человек из всей выборки упомянули этот вид лжи. Это связано с различиями в культурах россиян и американцев.

Американские традиции чтут границы личного пространства человека, возможно, этим объясняются полученные различия. Результаты данного исследования позволили выявить и общее в проявлениях лжи русских и американцев. И те и другие лгут из корыстных побуждений, из желания избежать наказания, из желания повысить свой авторитет и из страха унижения.

Также следует подробнее остановиться на исследовании гендерных различий в понимании неправды, лжи и обмана. Анализ дневников, проведенный Де Пауло и ее коллегами, выявил гендерные различия, связанные с сообщениями о лжи [17].

Мужчины чаще прибегают к самоориентированной лжи, а женщины склонны лгать другим, особенно когда имеют дело с другими женщинами.

Подобные результаты были получены и в исследовании, проведенном Бэкбаером и Сисверда (Backbier & Sieswerda, 1997). Результаты их

исследования повторяли результаты опыта Де Пауло и ее коллег. В данном исследовании было отмечено, что большинство случаев лжи, о которой сообщили участники, относилось к самоориентированной лжи (69 %), и большая часть лжи говорилась собственной матери (29 %). В большинстве случаев (80 %) ложь осталась нераскрытой. Подобные гендерные различия были выявлены в исследованиях, проведенных Де Пауло и Беллом (DePaulo & Bell, 1996).

В разговорах между двумя женщинами почти половина сообщенной лжи относилась к категории, ориентированной на других.

Тенденция женщин чаще использовать ложь, ориентированную на других, уже наблюдается в раннем детстве. Дети в возрасте от семи до одиннадцати лет получали подарки, которые им нравились (например, конфеты и деньги), в качестве награды за помощь взрослым. Вскоре их снова попросили помочь, но на этот раз их наградили дарами, которые их не интересовали и больше подходили для детей младшего возраста. Девочки выражали свое разочарование в меньшей степени, чем мальчики, и реагировали с большим энтузиазмом, когда им давали неинтересный подарок.

Исследователи также обнаружили, что в процессе взаимодействия с другими людьми женщины, как правило, более открыты, доверчивы и выражают эмоциональную поддержку, чем мужчины. В результате и женщины, и мужчины говорят о разговорах с женщинами более позитивно, чем с мужчинами.

Существует несколько объяснений этому явлению, но тот факт, что женщины используют больше лжи, ориентируясь на других, чем на мужчин, то есть склонны к более частым и более комплиментарным комплиментам, а также избегая высказываний, которые могут навредить другому человеку, также может из причин.

Наконец, есть доказательства того, что мужчины и женщины ведут себя по-разному, когда лгут. Девушки, обманывая, чаще чувствуют себя

дискомфортно. Например, данные различия были отмечены в работе Грузинской А.А. «Различия в использовании лжи юношами и девушками, гендерный аспект мотивации обмана».

Подобные свидетельства того, что мужчины и женщины по-разному ведут себя, когда лгут (DePaulo B.M., Kashy D.A., Kirkendol S.E., Wyer M.M. & Epstein J.A., 1996; DePaulo B.M., Epstein J.A. & Wyer M.M., 1993). В.В. Знаковым также было проведено специальное исследование, посвященное половым различиям в понимании неправды, лжи и обмана. Обобщая полученные данные, он приходит к выводу, что мужчины, склонные в общении к эгоцентрической лжи, обращают внимание преимущественно на результативную сторону проявлений искажения истины, а женщины указывают большое количество психологических причин, побуждающих людей к неправде, лжи или обману (Знаков В.В., 2004).

Говоря о лжи, женщины чувствуют себя несколько неловко, чем мужчины. Когда мужчин и женщин просили рассказать о самой серьезной лжи, о которой они когда-либо сообщали, и о самой серьезной лжи, которую им сказали, эти случаи произвели на женщин более сильное впечатление, чем на мужчин.

Говоря о ситуациях, в которых они сами сообщали о серьезной лжи, женщины описывали себя как испытывающие более сильное чувство вины, тревоги и страха, чем мужчины. Размышляя о ситуациях, когда их самих обманывают, женщины говорят, что они злее, чем мужчины. Для женщин ложь оказала более негативное влияние на отношения со лжецом, чем для мужчин, и женщины чаще, чем мужчины, вспоминали такие случаи.

Саарни продемонстрировал тот факт, что тенденция женщин чаще использовать ложь, ориентированную на других, уже присутствует в раннем детстве [23]. Дети в возрасте от семи до одиннадцати получили понравившиеся подарки (например, конфеты и деньги) в качестве награды за помощь взрослым. Вскоре их снова попросили помочь, но на этот раз их наградили дарами, которые их не интересовали и больше подходили для

детей младшего возраста. Девочки выразили свое разочарование в меньшей степени, чем мальчики, и отреагировали с большим энтузиазмом, когда им дали неинтересный подарок.

Также было продемонстрировано, что в процессе взаимодействия с другими людьми женщины обычно более открыты, доверчивы и склонны выражать эмоциональную поддержку, чем мужчины. В результате как женщины, так и мужчины говорят о разговорах с женщинами положительно, чем с мужчинами [10]. Есть доказательства того, что мужчины и женщины ведут себя по-разному, когда лгут. Говоря о лжи, женщины чувствуют себя несколько более неловко, чем мужчины [9].

Таким образом, можно сказать, что между мужчинами и женщинами существуют определенные различия в сообщении лжи, но нельзя сказать, что пол человека влияет на частоту лжи, которую он произносит.

Также в книге «Понимание правды» В.В. Знаков приводит данные своего исследования, в ходе которого он опросил 62 участника афганской войны и 50 из них ответили, что потеряли веру в правдивость большинства людей.

Е.А. Душина исследовала отношение ко лжи у подростков. Наиболее нетерпимое отношение ко лжи в ее исследовании отмечалось у подростков 12-13 лет. При этом наиболее отрицательное отношение было выявлено ко лжи, направленной на сокрытие фактов их личной жизни от взрослых. С возрастом у подростков отношение ко лжи менялось на более лояльное, в особенности, если ложь направлена на адаптацию к различным жизненным ситуациям и является безвредной.

Подростки 14-16 лет уже достаточно хорошо дифференцируют понятия «ложь» «обман» и «неправда». Также исследование Е. А. Душиной показало, что мальчики чаще используют ложь для приспособления к ситуации, а девочки используют альтруистическую ложь – ложь, направленную на защиту чувств окружающих.

Младшие школьники чаще всего прибегают к физическому наказанию за ложь. Девочки, независимо от возраста, в большинстве своем, принимают словесное наказание за ложь. Подростки с высоким уровнем тревожности чаще прибегают ко лжи. Обычно это ложь-оправдание, ложь-умолчание и бессознательная ложь.

Религиозные подростки 12-16 лет более четко, чем остальные дифференцировали понятия «ложь», «обман» и «неправда». Что примечательно, религиозные подростки показывали наиболее негативное отношение к своей лжи, но более лояльное отношение к чужой лжи, чем их нерелигиозные ровесники. Подростки из неполных семей намного чаще оправдывали ложь-сокрытие, эгоистическую ложь и ложь в целях защиты от наказания.

О.В.Барсукова исследовала особенности подростковой лжи и отношение ко лжи у подростков. Целью исследования О.В. Барсуковой являлось выявление особенностей отношения ко лжи подростков из среднеобразовательной школы и подростков с проблемами в развитии. Гипотезой данного исследования являлось предположение о том, что склонностью ко лжи обладают подростки со сниженным интеллектом, высоким уровнем тревожности, неадекватным уровнем самооценки и высокой степенью социальной желательности.

Эмпирически была подтверждена гипотеза о взаимосвязи тревожности, самооценки, социальной желательности и лживости. Для нормативно развивающихся подростков наиболее значимой оказалась связь между показателями «лживость» и «социальная желательность». Связи между уровнем интеллекта и уровнем лживостью в ходе исследования не обнаружено.

Наиболее распространенными мотивами лжи среди подростков является «ложь из боязни наказания» и «ложь из желания похвалы».

Половая принадлежность испытуемых также влияет на их отношение ко лжи. Мальчики чаще, чем девочки склонны отвечать физической

агрессией на ложь. Девочки в большинстве своем предпочитают словесные меры наказания за ложь. Для мальчиков причиной лжи чаще всего является стереотипная ситуация, для девочек - угроза их личности. Для более старших подростков обоих полов наиболее значимой и травмирующей является ложь со стороны друзей. Девочки чаще склонны узнавать причину лжи, спокойно разбираться в ситуации и прощать обидчика. Мальчики чаще склонны прекращать общение с солгавшим, злиться или даже применять физическое наказание за ложь.

Подростки не считают ложь однозначно негативным явлением. В ответах у них часто встречаются утверждения оправдывающие ложь. Крайне небольшой процент подростков расценивают ложь как абсолютное зло, это отражено в их анкетах достаточно категоричными высказываниями на тему отношения ко лжи.

Горчакова И.А проводила исследование склонности ко лжи в среднем подростковом возрасте. Целью данного исследования было выявление особенностей причин и проявлений подростковой лжи. Предметом данного исследования являлись особенности, склонности и причины проявления лжи у подростков среднего подросткового возраста. Общей гипотезой исследования было то, что склонность ко лжи может быть обусловлена, гендерными, личностными, культурно-обусловленными, интеллектуальными и средовыми факторами.

Исследование И.А. Горчаковой выявило, что причины лживости у подростков с возрастом меняются. Также меняются виды лжи, используемые подростками. Несмотря на то, что подростки с 5 по 9 класс основной причиной своей лжи назвали страх, но виды страха у школьников разного возраста различаются.

Также данное исследование показало гендерные различия. Удалось показать, что основной причиной лжи у мальчиков является стереотипное реагирование на какую-либо ситуацию, а у девочек - ситуация, угрожающая их личности.

Что касается представлений подростков о лжи, исследование выявило, что школьники концентрируются на объективной характеристике содержания данного психологического феномена и субъективной оценке качеств личности лжеца.

Исследование показало, что страхи российских школьников намного более многообразны, чем страхи английских школьников. Общими видами страха, характерными и для российских и для английских школьников, являются страхи, за которыми стоит забота о другом человеке, желание не доставлять ему эмоционального дискомфорта. Также имеется взаимосвязь между всеми видами страха и тревожностью, что позволяет утверждать, что часто основной причиной подростковой лжи является тревожность, как ситуативная или школьная, так и личностная, то есть обусловленная личностными качествами конкретного учащегося.

В ходе исследования И. А. Горчаковой в целом по двум выборкам прямая корреляционная взаимосвязь выявлена между показателями «лживость» и «социальная желательность» и обнаружена обратная связь между показателями «лживость» и «тревожность».

Эмпирическим путем доказано, что личностные особенности подростков действительно оказывают влияние на их отношение ко лжи. Подростки, имеющие высокие показатели по методике, исследующей тревожность, уровень социальной желательности и имеющие неадекватный уровень самооценки более склонны ко лжи.

Также была проведена коррекционно-развивающая программа, влияние которой значительно снизило уровень тревожности детей среднего школьного возраста до среднего уровня. Это свидетельствует о целесообразности применения таких программ по снижению школьной тревожности для улучшения школьной адаптации и снижения склонности ко лжи у учащихся средней школы.

В работе Е. В. Зинченко показано, что отношение студентов ко лжи определяется двумя факторами - характером лжи и степенью значимости

информации для солгавшего человека. Проведенный анализ результатов по методике «Виды лжи» выявил достоверно значимые различия склонности к лжи у юношей и девушек по шкалам: этикетная ложь, ложь во благо, ложь-умолчание, ложь-сплетня и ложь - самопрезентация. Данные виды лжи более характерны для девушек, чем для юношей.

В целом девушки более чем юноши склонны исказить информацию о себе. Исключение составляет ложь-умолчание и ложь-фантазия, среднегрупповые показатели по этим шкалам у юношей выше. Среднегрупповые показатели по шкалам ложь-умолчание и ложь-фантазия у юношей выше, чем у девушек.

В исследовании показано, что молодежь в целом чаще всего прибегает к этикетной лжи, лжи-самооправданию и лжи - самопрезентации. Что касается этикетной лжи, большинство людей не воспринимает ее как ложь, так как она предписывается правилами этикета. Девушки более склонны к этикетной лжи, так как более строго придерживаются правил этикета.

Молодежь склонна к лжи-самооправданию, так как чаще всего зависит от родителей и старшего поколения и прибегает к этому виду лжи в случае невыполнения, какого либо задания или поручения. Также для молодежи характерна ложь-самопрезентация, так как студенческий возраст благоприятен для формирования личностного и социального имиджа и для самоутверждения во всех сферах жизни. Склонность к самоутверждению характеризуется повышенным вниманием к своей внешности, особенно у девушек и даже в создании легенд о себе.

Многие также допускают для себя использование лжи во благо, так как наряду с этикетной ложью она направлена на смягчение ситуации межличностного общения и многие не воспринимают этот вид лжи как ложь.

Склонность к лжи-сплетне является самой осуждаемой из предложенного списка. В ней признается очень мало девушек и еще меньше юношей. И действительно, из всех перечисленных видов лжи, именно ложь-сплетня ведет к наиболее негативным последствиям.



Самой малоиспользуемой оказалась ложь- фантазия, которая требует приукрашивания или даже выдумывания фактов. Этот вид лжи требует хорошо развитой фантазии и богатой, интересной речи.

И юноши и девушки более лояльно относились к тем видам лжи, которые не приводят к моральному ущербу обманываемому человеку.

Таким образом, можно констатировать несомненный интерес философов, историков, культурологов, психологов к проблеме лжи и обмана. Несмотря на это феноменология лжи недостаточно изучена. В зарубежной и отечественной психологии отсутствует единство в понимании индивидуально-личностных и социально-психологических аспектов лжи.

При всем различии позиций авторов, разрабатывающих эту проблему, сближает попытка разобраться, прежде всего, в морально-нравственных аспектах лжи и оценить ее влияние на понимание жизненных ценностей. Немногочисленные экспериментальные исследования лжи посвящены в основном выявлению специфики отдельных видов лжи у юношей и подростков. Исследования отношения взрослых людей к собственной и чужой лжи весьма фрагментарны и позволяют предварительно констатировать наличие гендерных различий в изучаемом феномене

Таким образом, по половой принадлежности в процессе лжи не найдено доминирующего пола, женщины не врут больше мужчин, и наоборот, если мы рассматриваем проблему в глобальном масштабе. Но, что касается направленности этой лжи, поведенческих особенностей в процессе обмана и эмоционально — психологического восприятия самим лжецом того, что он совершает и ощущения, и чувства объекта, который знает, что ему лгут, различны у мужчин и женщин.

Женщина в процессе лжи ориентирована на искажение чувств и мыслей, касаемых предмета лжи, представители мужского пола же, напротив, лгут, искажая факты, не уделяя большого внимания описанию своего чувственного восприятия и т.д. У представительниц женского пола ложь направлена во вне, довольно часто женщины обманывают, дабы

представить себя в хорошем свете, не ударить в грязь лицом перед другими или как уже было сказано скрыть свои подлинные эмоции и чувства. У мужчин ложь эгоцентрична, и нацелена на искажение факта, дабы скрыть истинные мотивы поступков. Переживания полов при разоблачении лжи своего собеседника тоже различаются.

Женщина негодует по поводу утаивания собеседником истинных чувств, недоверия к ней, нежелания высказать свои подлинные мысли и выразить эмоции, они переживают больше не из-за искажения кого-то факта, а искажения настоящих чувств и эмоций.

Мужчины определяют сущность неправды, лжи и обмана через знание, рациональное осмысление их типичных признаков, а также вреда, причиняемого ими в общении. Поэтому решение о том, соврать или нет, принимается ими с учетом ряда моментов: человека, которого надо ввести в заблуждение, выгоды от этого, вероятности разоблачения и т. п.

Основанное на знании понимание ситуации как бы защищает их от необходимости сильных эмоциональных переживаний в случае лжи и обмана [2].

В заключении хотелось бы подчеркнуть, что гендерные особенности лжи несомненно являются ключом к пониманию механизмов лжи в целом. Как единица, как звено общего научного знания подробное изучение гендерных аспектов лжи позволит ближе подойти к истине, к ядру проблемы. Атрибут современного человека и общества – отчуждение и ложь, и это вряд ли можно изменить, но наука, в том числе социология призвана найти истинное знание, выявить зависимость, найти возможные пути решения, понять механизмы функционирования лжи и в будущем еще ближе подойти к пониманию лжи, как базиса псевдокоммуникации.

## **2. Эмпирическое исследование гендерных особенностей взрослых со склонностью к намеренному искажению информации на примере сотрудников ООО «Дортехинжиниринг»**

### **2.1. Организация и методики исследования**

Полное наименование – общество с ограниченной ответственностью «Дортехинжиниринг» (ООО «Дортехинжиниринг»). Место нахождения Общества: г. Пермь, улица Рабочая, дом 7. Государственное предприятие «Пермавтодор», ныне ООО «Дортехинжиниринг» было создано в декабре 1972 года на базе «Управления строительством и ремонтом автомобильных дорог при Пермском облисполкоме» и «областного дорожно-строительного треста».

На сегодняшний день ООО «Дортехинжиниринг» – одна из крупнейших организаций в области содержания и ремонта автомобильных дорог. Деятельность Общества осуществляется практически во всех районах Пермского края.

Основными видами деятельности, которые осуществляет Общество, являются: содержание и благоустройство автомобильных дорог и дорожных сооружений; ремонт автомобильных дорог общего пользования и дорожных сооружений; эксплуатация автомобильных дорог общего пользования и дорожных сооружений; иные виды деятельности, не противоречащие законодательству Российской Федерации.

В настоящее время ООО «Дортехинжиниринг» свою работу осуществляет в г. Перми, г. Березники, и др. и плодотворно сотрудничает с другими компаниями строительной отрасли. География производимых работ охватывает территорию всего Пермского края.

Нами было проведено психодиагностическое исследование гендерных особенностей взрослых со склонностью к намеренному искажению информации на примере трудового коллектива ООО «Дортехинжиниринг».

В исследовании принимало участие 40 человек (20 женщин и 20 мужчин). Возраст опрошенных – 32- 45 лет. Семейный статус опрошенных различный, так, 12 человек находятся в официальном браке, 2 вдовы, остальные опрошенные официально разведены, но 10 человек находятся в настоящее время в гражданском браке.

Для проведения исследования были использованы следующие методики (Таблица 1):

Таблица 1

## Методики исследования

№	Название методики	Описание методики
1	Методика И.П. Шкуратовой «Виды лжи»	Методика направлена на выявление наиболее часто употребляемого человеком вида лжи в повседневной жизни
2	Методика И.П. Шкуратовой «Отношение ко лжи»	Методика направлена на диагностику отношения человека к разным видам лжи со стороны других людей. Она позволяет анализировать отношение к семи видам лжи: «фантазии», «лжи во благо», «лжи - оправданию», «умолчанию», сплетни», «этикетной» и «лжи - самопрезентации»
3	Методика диагностики самооценки мотивации одобрения Марлоу – Крауна	Опросник, предназначенный для оценки искренности ответов испытуемых. Этот метод представляет собой шкалу, разработанную и испытанную как самостоятельный метод. Он может быть включен в комплекс любого психологического тестирования (особенно, если ни один метод сам по себе не содержит такой шкалы) и может использоваться независимо: мотивация для одобрения (социальная желательность); контролировать степень поведения установки и склонность к соответствующим искажениям ответов в тестах; при изучении предпочтительных экологических и межличностных влияний.

В качестве критерия математической статистики был использован критерий Манна-Уитни. Настоящий статистический метод был предложен Фрэнком Вилкоксоном в 1945 году. Однако в 1947 году метод был улучшен и расширен Х. Б. Манном и Д. Р. Уитни, поэтому U-критерий чаще называют их именами.

Критерий предназначен для оценки различий между двумя выборками по уровню какого-либо признака, количественно измеренного. Он позволяет выявлять различия между малыми выборками, когда  $n_1, n_2 \geq 3$  или  $n_1=2, n_2 \geq 5$ , и является более мощным, чем критерий Розенбаума.

Расчет данного критерия позволяет количественно оценить наличие (отсутствие) гендерных особенностей склонности к намеренному искажению информации.

## 2.2. Анализ гендерных особенностей взрослых со склонностью к намеренному искажению информации на примере сотрудников ООО «Дортехинжиниринг»

Рассмотрим результаты по методике Шкуратовой «Виды лжи». В таблице 2 представлены результаты исследования.

Таблица 2

### Результаты диагностики по методике И.П. Шкуратовой «Виды лжи»

Факторы Виды лжи	мужчины			женщины		
	высокий	средний	низкий	высокий	средний	низкий
этикетная ложь	35%	40%	25%	45%	40%	15%
ложь во благо	25%	35%	40%	30%	40%	30%
ложь-фантазия	30%	40%	30%	25%	40%	35%
ложь-оправдание	20%	40%	40%	20%	40%	40%
ложь-умолчание	45%	35%	20%	30%	45%	25%
ложь-сплетня	20%	35%	45%	25%	45%	30%
ложь-самопрезентация	40%	35%	25%	45%	35%	20%
МОТИВЫ ЛЖИ	30%	35%	35%	25%	30%	45%

Определим основные виды лжи:

1. Этикетная ложь. Самый распространенный и невинный вид лжи, потому что он осуществляется на основе универсального соглашения о соблюдении этикета. Все знают об этом, и поэтому они сами должны внести поправку, когда они воспринимают этот тип лжи.

2. Ложь во благо. Вариант лжи, при котором субъект мотивирован скрывать важную информацию от другого человека из-за страха, что эта информация может негативно повлиять на его здоровье.

3. Ложь-фантазия. Довольно безобидный тип лжи, при котором ложь не направлена на то, чтобы причинять боль людям, которые слушают. Его цель, как правило, состоит в том, чтобы придать своему образу черты неординарной личности. Это характерно для демонстративных личностей.

4. Ложь-оправдание. Очень распространенный тип лжи, возникающий в случае разоблачения недостойного поступка. Эта ложь наиболее тесно связана с действиями защитных механизмов личности, и ее главная цель - побелить себя, чтобы смягчить санкции.

5. Умолчание. На самом деле это не ложь, потому что искажение информации происходит из-за неполноты изображения.

6. Сплетня. Это очень распространенный тип лжи, когда люди посылают друг другу плохо проверенную информацию о своих друзьях или известных личностях.

7. Ложь-самопрезентация. Вид лжи, направленный на приукрашивание вашего имиджа. Чаще всего это применяется к незнакомым или незнакомым людям, которые не знают обстоятельств реальной жизни говорящего.

8. Мотивы лжи. Эта шкала содержит утверждения, связанные с приписыванием себе различных мотивов лжи. Чем больше человек называет разные мотивы, тем больше у него мотивации исказить информацию.

Оценивая данные, полученные в отношении респондентов изучаемой группы, независимо от пола, можно сказать, что опрошенные, по их мнению, наиболее часто используют и допускают в своей жизни применение

следующих видов лжи: ложь-умолчание, этикетная ложь, ложь-самопрезентация.

«Ложь - умолчание», по мнению сотрудников ООО «Дортехинжиниринг», нельзя назвать собственно ложью, так как здесь отсутствует искажение информации, есть лишь некоторая неполнота информации. «Этикетная ложь» также является безобидным видом лжи, поскольку она осуществляется на основе всеобщего договора о соблюдении этикета. Что касается «лжи-самопрезентации», то она направлена на приукрашивание собственного образа и, по мнению исследователей, чаще применяется в отношении малознакомых или незнакомых людей, которым неизвестны обстоятельства реальной жизни говорящего.

На рисунке 4 схематично представлены результаты исследования.

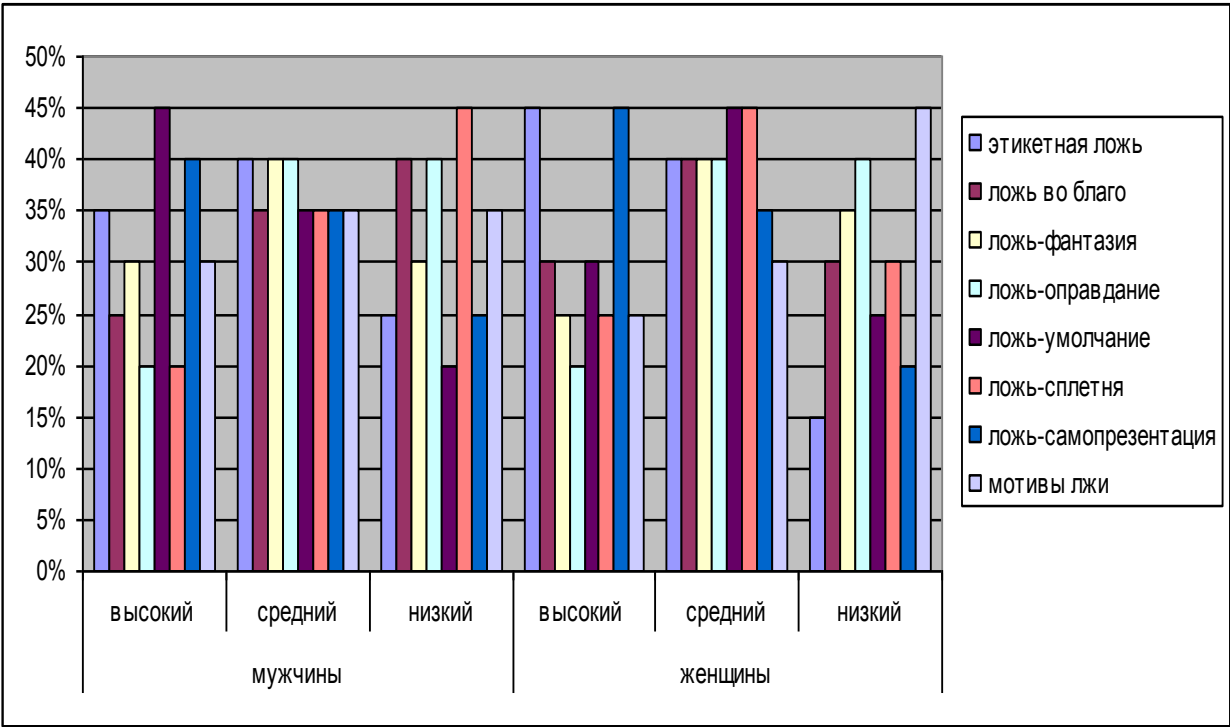


Рисунок 4 – Результаты диагностики по методике И.П. Шкуратовой «Виды лжи»

В профилях, полученных с помощью методики показателей мужчин и женщин, присутствуют достоверные различия по показателям «этикетной лжи» и «лжи-умолчания».

Показатели «этикетной лжи» у женщин достоверно выше, чем у мужчин и занимают лидирующее место среди других видов лжи в общем профиле показателей. Таким образом, можно говорить о том, что для женщин соблюдение ритуальных правил в межличностном общении играет весьма важную роль.

«Ложь-умолчание» - вид лжи, который мужчины, по их мнению, используют чаще всего. Очевидно, его действительно можно считать отражением установки мужчин на характер межличностного взаимодействия: «лучше чего-то не сказать, чем откровенно солгать». Это можно объяснить некоторыми характерными чертами мужчин, такими как: например, сдержанность, недостаточно проявления эмоций

Также с сотрудниками была проведена методика И.П. Шкуратовой «Отношение ко лжи» (результаты представлены в Таблице 3). Методика направлена на диагностику отношения человека к разным видам лжи со стороны других людей. Она позволяет анализировать отношение к семи видам лжи: «фантазии», «лжи во благо», «лжи - оправданию», «умолчанию», «сплетни», «этикетной» и «лжи - самопрезентации».

Таблица 3

## Результаты диагностики по методике «Отношение ко лжи»

Факторы Отношение к различным видам лжи	мужчины			женщины		
	высокий	средний	низкий	высокий	средний	низкий
этикетная ложь	30%	40%	30%	30%	45%	25%
ложь во благо	35%	35%	30%	25%	40%	35%
ложь-фантазия	30%	40%	30%	35%	40%	25%
ложь-оправдание	50%	40%	10%	35%	40%	25%
ложь-умолчание	40%	35%	25%	40%	45%	15%
ложь-сплетня	55%	35%	10%	50%	45%	5%
ложь-самопрезентация	30%	35%	35%	25%	35%	40%



Схематично результаты диагностики представлены на Рисунке 5.

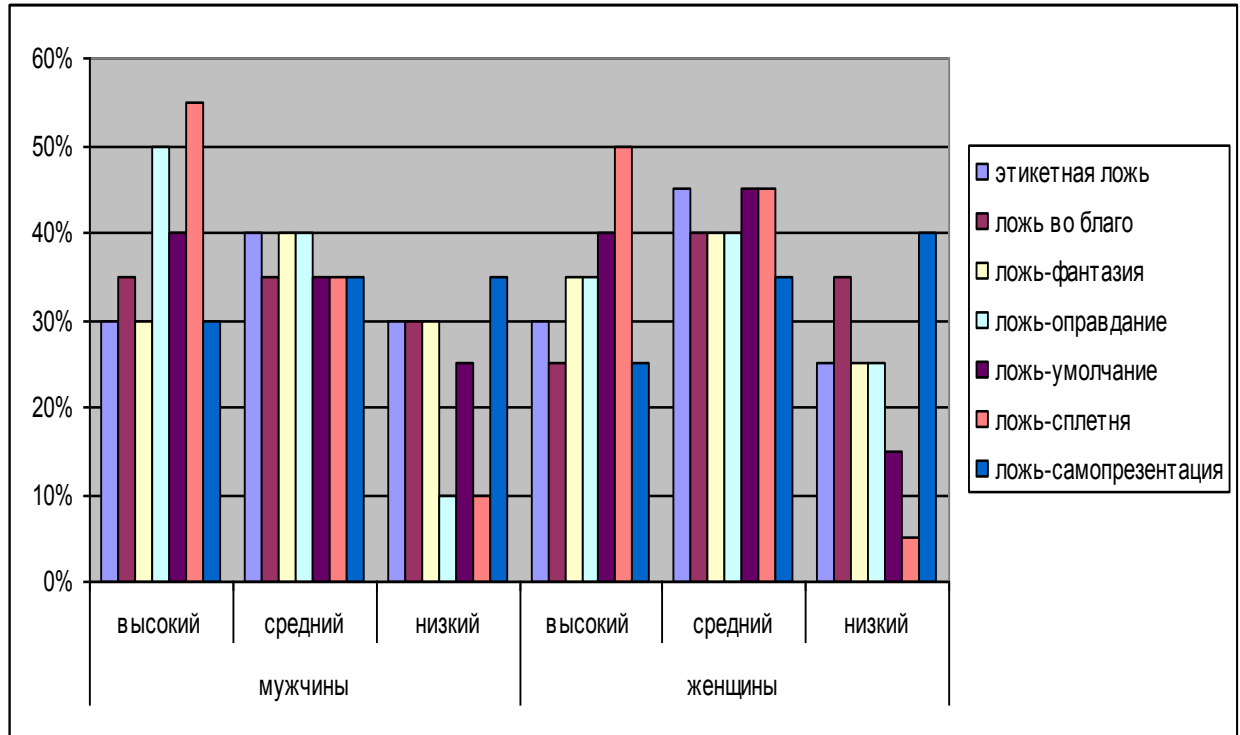


Рисунок 5 - Результаты диагностики по методике «Отношение ко лжи»

По результатам исследования можем сделать вывод: отношение ко лжи у мужчин и женщин различается несущественно. Сотрудники изучаемой группы (сотрудники ООО «Дортехинжиниринг») более всего допускают использование другими людьми «этикетной лжи».

Лояльно они относятся и к ситуациям, когда лгут «во благо». По этому показателю получены достоверные различия между мужчинами и женщинами. Отношение женщин ко лжи «во благо» более позитивное. Числовые значения свидетельствуют о том, что женщины, замечая этот вид лжи у другого человека не стремятся выразить выражают негативное отношение к ложному сообщению.

«Ложь-умолчание», «ложь-оправдание» и в особенности «ложь-сплетня» вызывают негативные реакции у сотрудников ООО «Дортехинжиниринг». Средние показатели свидетельствуют о том, что респонденты готовы разоблачать эти виды лжи у партнеров по общению.

«Ложь-оправдание» – это распространенный тип лжи, который часто встречается в ситуации разоблачения неблагоприятного поступка. Эта ложь наиболее тесным образом связана с действием защитных механизмов личности, и главная ее цель – это обеление себя для смягчения санкций. В отношении использования другими людьми «лжи-сплетни» выявлена минимальная лояльность.

Опрошенным не нравится, когда распространяются непроверенные или неправдивые суждения о них самих или других людях. Однако большинство сотрудников ООО «Дортехинжиниринг» все же достоверно чаще готовы оправдать использование этого вида лжи со стороны других людей.

Для оценки гендерных различий был использован расчет критерия Манна-Уитни (выборка 1 – мужчины, выборка 2 – женщины).

Таким образом, значимые гендерные различия отмечаются по факторам: этикетная ложь и ложь-умолчание.

Рассмотрим результаты, полученные с помощью методики диагностики самооценки мотивации одобрения. Результаты представлены в Таблице 4.

Таблица 4

Результаты диагностики по методике диагностики самооценки  
мотивации одобрения

	мужчины			женщины		
	высокий	средний	низкий	высокий	средний	низкий
мотивация одобрения	60%	25%	15%	30%	35%	35%

Схематично результаты диагностики представлены на Рисунке 6.

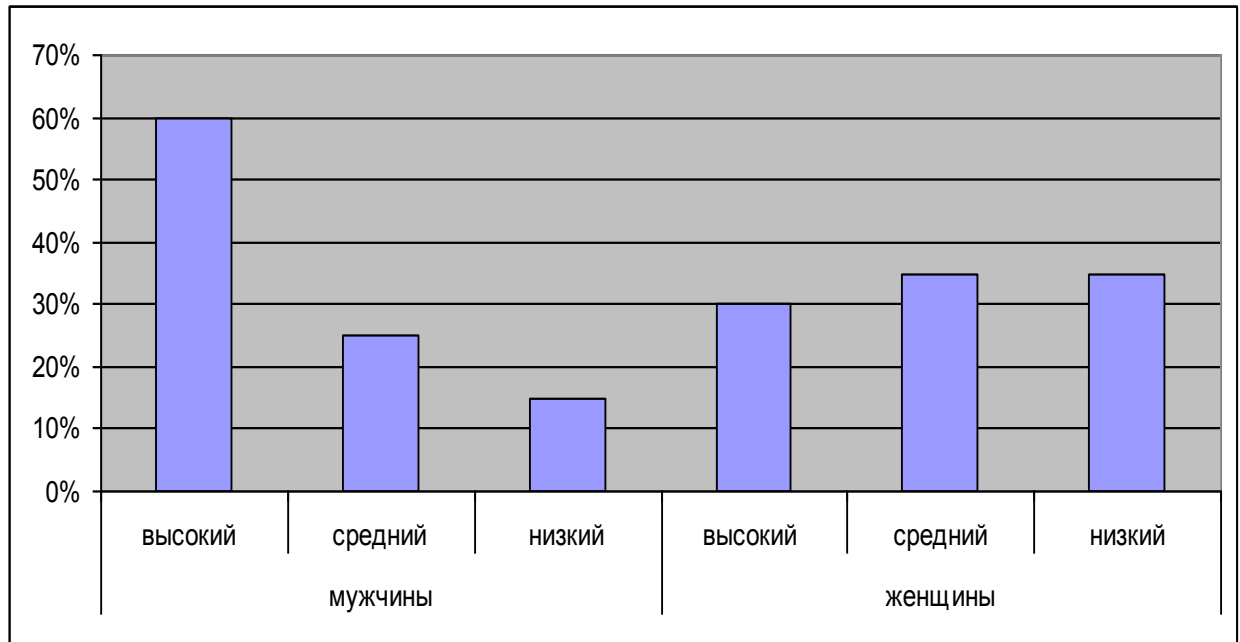


Рисунок 6 - Результаты диагностики по методике диагностики самооценки мотивации одобрения

0-6 баллов - низкая мотивация одобрения (трое опрошенных мужчин и 7 опрошенных женщин).

У данной категории опрошенных довольно низкий уровень потребности в одобрении со стороны других людей. Может показаться, что независимость от других игнорирует их мнение о себе. Данным опрошенным не свойственны категоричные суждения в свой адрес. Они не пытаются выглядеть лучше в глазах других, чем она есть на самом деле, и поэтому могут поставить себя вне социальных связей и социального одобрения.

7-13 баллов - средняя мотивация одобрения (5 опрошенных мужчин и 7 опрошенных женщин).

Данные опрошенные имеют средний уровень потребности в одобрении со стороны окружающих. Особенности поведения указывают на желание смотреть в глаза окружающим вполне адекватно (то есть оно кажется тем, чем оно является на самом деле), что вполне нормально, потому что свойственно большинству людей. Такое поведение дает возможность для независимости в суждениях о себе. Не рекомендуется часто обращать

внимание на мнение других людей о себе, если оно не соответствует их собственным идеям.

14-20 баллов - высокая мотивация одобрения (к данной группе было отнесено 12 мужчин и 6 женщин).

Одно из двух: либо данные опрошенные не искренни с экспериментатором, либо неискренни с самим собой. Пытаются быть кем-то выдуманными. Это также найдено в реакциях протеста против психологического тестирования или против межличностного взаимодействия как такового.

Для оценки гендерных различий был использован расчет критерия Манна-Уитни (выборка 1 – мужчины, выборка 2 – женщины). Полученное эмпирическое значение  $U_{эмп}(112)$  находится в зоне значимости.

Таким образом, мужчины считают, что людям, чаще всего, приходится искажать информацию, чтобы не испортить отношения с окружающими и чтобы создать хорошее впечатление о себе.

Женщины считают, что людям чаще всего приходится искажать информацию о себе, чтобы окружающие не контролировали их жизнь. Достаточно часто, по мнению женщин, люди лгут, чтобы не огорчать близких. Самыми редкими причинами лжи они считают искажение информации с целью не испортить впечатление о себе и из боязни упреков со стороны окружающих.

Анализ достоверности различий показал, что женщины считают искажение информации с целью прекращения контроля со стороны окружающих более частой причиной лжи, чем мужчины.

Важной причиной лжи является также приукрашивание себя для создания хорошего впечатления о себе.

Женщины в сравнении с мужчинами достоверно чаще руководствуются мотивом объяснения своей лжи необходимостью не ухудшать отношения с другими людьми. Вероятно, женщины обладают самой большой эмоциональностью, которая побуждает их выражать свое

недовольство. Мужчины предпочитают молчать, не сосредотачивать внимание на проявлении лжи в чужом поведении, но благодаря своей рационализации они могут изменить свое поведение, свое отношение к тем, кто лжет.

При этом мужчины в сложных ситуациях достоверно чаще называют настоящую причину своего поступка. У женщин достоверно выше суммарный балл искажения информации, чем у мужчин. Скорее всего, это связано с тем, что женщины, в основном, более деликатны в общении, для них чувства собеседника часто важнее правдивости информации, мужчины же более прямолинейны и менее ориентированы на чувства собеседника.

В деловой сфере ведущими мотивами лжи у сотрудников ООО «Дортехинжиниринг» является желание не ухудшать сложившихся отношений, при этом значимость этого мотива достоверно выше у женщин.

В семейной сфере, напротив, главным мотивом лжи у представителей обоего пола является стремление не огорчать членов своей семьи. Опасения по поводу нарушения отношений в деловой и дружеской сферах общения обусловлены их меньшей устойчивостью по сравнению с родственными связями.

Самым редким мотивом лжи среди опрошенных обоих полов был мотив скрытия подробностей своей жизни. Это может быть связано с тем, что для большинства студентов семья является опорой, и студенты доверяют своим близким.

Анализ достоверности различий показал, что мужчины в семье достоверно чаще говорят настоящую причину своего поступка, чем женщины

Стремление не ухудшать сложившихся отношений выражено в дружеской сфере намного больше, чем другие мотивы.

Анализ мотивов лжи применительно к разным жизненным ситуациям показал, что частота правдивых ответов и ведущий мотив лжи в большой степени зависит от характера конкретной ситуации.

### 2.3. Выводы по результатам проведенного исследования

Нами было проведено психодиагностическое исследование гендерных особенностей взрослых со склонностью к намеренному искажению информации на примере трудового коллектива ООО «Дортехинжиниринг».

В исследовании принимало участие 40 человек (20 женщин и 20 мужчин). Возраст опрошенных – 32- 45 лет. Семейный статус опрошенных различный, так, 12 человек находятся в официальном браке, 2 вдовы, остальные опрошенные официально разведены, но 10 человек находятся в настоящее время в гражданском браке.

Методики исследования:

- 1) Методика И.П. Шкуратовой «Виды лжи»
- 2) Методика И.П. Шкуратовой «Отношение ко лжи»
- 3) Методика диагностики самооценки мотивации одобрения Марлоу – Крауна.

В качестве критерия математической статистики был использован критерий Манна-Уитни. Расчет данного критерия позволяет количественно оценить наличие (отсутствие) гендерных особенностей склонности к намеренному искажению информации.

По результатам проведенного исследования было отмечено, что мужчины считают, что людям, чаще всего, приходится искажать информацию, чтобы не испортить отношения с окружающими и чтобы создать хорошее впечатление о себе.

Женщины считают, что людям чаще всего приходится искажать информацию о себе, чтобы окружающие не контролировали их жизнь. Достаточно часто, по мнению женщин, люди лгут, чтобы не огорчать близких. Самыми редкими причинами лжи они считают искажение информации с целью не испортить впечатление о себе и из боязни упреков со стороны окружающих.

Анализ достоверности различий показал, что женщины считают искажение информации с целью прекращения контроля со стороны окружающих более частой причиной лжи, чем мужчины.

Важной причиной лжи является также приукрашивание себя для создания хорошего впечатления о себе.

Женщины в сравнении с мужчинами достоверно чаще руководствуются мотивом объяснения своей лжи необходимостью не ухудшать отношения с другими людьми. Вероятно, женщины обладают самой большой эмоциональностью, которая побуждает их выражать свое недовольство. Мужчины предпочитают молчать, не сосредотачивать внимание на проявлении лжи в чужом поведении, но благодаря своей рационализации они могут изменить свое поведение, свое отношение к тем, кто лжет.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенного исследования мы можем сделать следующие выводы:

Теоретический анализ проблем лжи раскрывает три основных подхода к определению значения лжи в социально-этическом контексте:

1. Ложь как морально-разрушительный феномен.
2. Ложь как функционально необходимая конструкция социальной системы.
3. Ложь как инструментальный феномен ситуативного значения.

Анализ литературы по проблемам лжи в отечественной и зарубежной психологии показал, что феномен лжи имеет отношение к современной науке, что имеет большое практическое значение.

Ложь является фундаментальным фактором социальных и личных отношений, она неизбежно присутствует во всех формах коллективных, институциональных и индивидуальных субъектов. Поэтому, рассматривая ложь как объективное явление, особенно важно учитывать понимание лжи разных исследователей, поскольку понимание и различение лжи позволяет очертить его границы.

Проблема лжи интересует как зарубежных, так и отечественных психологов. Некоторые авторы считают различные типы искажения информации взаимозаменяемыми, второй предпринимает попытки найти отличительные признаки между ними, некоторые включают некоторые типы лжи в контексте других типов.

В целом, различные варианты искажения правды, несмотря на некоторые различия, объединены тем фактом, что все они рассматриваются как особый эффект, направленный непосредственно на собеседника и преследующий полностью осознанную цель.

Ложь - не редкое явление, проявляющееся в самых разных ситуациях, в связи с чем это явление объясняется достаточно разнообразно. Как и наличие



разнообразных мотивов искажения информации, существует множество причин лжи и обмана. Подобные причины и мотивы искажения информации обнаруживаются как у детей, так и у взрослых.

В зависимости от возраста, некоторые мотивы становятся более важными, чем другие. Ложь человека может быть порождена эгоистичными мотивами и направлена, например, на достижение личного благополучия за счет других людей. Такая ложь вызывает осуждение со стороны общества. Ложь может быть вызвана благородными мотивами (например, ложью навсегда) и морально оправдана.

В структуре морально-этических категорий лжи рассматривается, прежде всего, как негативное явление. Отношение к лжи варьируется в зависимости от исторической эпохи, условий жизни; цели, мотивы, последствия лжи; от искажения информации (безобидные виды лжи наиболее оправданы); из демографических факторов (с возрастом возрастает понимание лжи как социально опасного явления; женщины считают эту ложь социально более опасной, чем мужчины и т. д.) и личностных характеристик человека (например, тревожность, неуверенность в себе). склонны оправдывать ложь).

Способность человека обманывать сугубо индивидуальна и распространяется в широком диапазоне от патологической правдивости до патологического обмана. На искажение информации о себе влияют внешность, демонстративность, нестабильность стресса, повышенная тревожность и невротичность, застенчивость и неуверенность в себе, внутренний конфликт и низкая самооценка.

Частота проявления лжи в межличностных и социальных отношениях и само отношение общества к лжи могут служить показателем его цивилизации, зрелости и развития. В самом обществе никогда не бывает ложных утверждений, то есть лжи.

Пол, как уже отмечалось, также влияет на отношение ко лжи. Разница заключается не столько в частоте произнесенной лжи, сколько в отношении

лжи и лживого человека. Мальчики чаще выражают желание применить физическое наказание, а девочки предпочитают метод словесного воздействия на лжецов.

Эмпирическое исследование было проведено на базе Общества с ограниченной ответственностью «Дортехинжиниринг» (ООО «Дортехинжиниринг»).

В ходе исследовательской работы были получены следующие выводы:

Отношение сотрудников ООО «Дортехинжиниринг» ко лжи складывается из отношения к видам собственной и чужой лжи. Наиболее снисходительно и мужчины и женщины относятся к тем видам лжи в своем и чужом поведении, которые не приводят к моральному ущербу обманываемого человека («этикетная ложь», «ложь-умолчание» и «ложь-самопрезентация»). Женщины в сравнении с мужчинами достоверно чаще в своем поведении используют «этикетную ложь», а мужчины - «ложь-умолчание».

Оценивая ложь в поведении других людей, сотрудники наиболее лояльны к использованию «этикетной лжи» и «лжи во благо». «Ложь-умолчание», «ложь-оправдание» и в особенности «ложь-сплетня» вызывают негативные реакции у опрошенных сотрудников ООО «Дортехинжиниринг». Мужчины полагают, что чаще всего людям приходится лгать, чтобы создать или не испортить хорошее впечатление о себе. Женщины считают искажение информации с целью прекращения контроля со стороны окружающих достоверно более частой причиной лжи, чем мужчины.

Многие сотрудники ООО «Дортехинжиниринг» полагают, что основной причиной лжи является искажение информации с целью не огорчать близких. У женщин в сравнении с мужчинами достоверно выше суммарный балл использования ложных высказываний. Женщины достоверно чаще руководствуются мотивом объяснения своей лжи необходимостью не ухудшать отношения с другими людьми. При этом

мужчины в сложных ситуациях достоверно чаще называют настоящую причину своего поступка.

Сопоставительный анализ использования сотрудниками ООО «Дортехинжиниринг» ложных объяснений своих неблагоприятных поступков в деловой, дружеской и семейной сферах общения показал, что сотрудники наиболее склонны ко лжи в деловой сфере общения, наименее - в семейной сфере.

По результатам расчетов критерия Манна-Уитни, значимые гендерные различия отмечаются по факторам: этикетная ложь и ложь-умолчание. Также значимые гендерные различия были отмечены по фактору «самооценка мотивации одобрения».

Таким образом, мужчины считают, что людям, чаще всего, приходится искажать информацию, чтобы не испортить отношения с окружающими и чтобы создать хорошее впечатление о себе.

Признавая правомерность использования определенных видов лжи в поведении других людей, человек, как правило, считает их приемлемыми и для себя. В результате проведенного исследования мы выявили отношение сотрудников ООО «Дортехинжиниринг» к различным видам лжи в собственном поведении и поведении других людей.

Подводя итоги, могу сказать, что выдвинутая в начале исследования гипотеза - подтверждена.

Проведенный анализ исследовательских работ на тему психологии лжи, показал, что ложь рассматривается с психологической точки зрения – как сознательное действие, с наличием мотива у лгущего, что является важным фактором в диагностике вербальных и невербальных признаков лжи. Также в теориях исследователей, наблюдается отсутствие параллелей между понятием «лжи» и «самообмана».

Люди, которые обманывают себя, ведут себя более спокойно и холодно, так как они внушают себе, что ложь, которую они придумали это правда, также они более самостоятельны и настойчивы по отношению к

другим. И, так сравнивая лож и самообман, они проявляются в поведении, отражаются в ценностях, установках, мировоззрении людей. Если человек использует ложь, он более эгоистичен, его не волнуют ценности и мораль.

Ложь как способ получить контроль над ситуацией: когда человек видит, что путь к получению чего-то лежит через ложь, говорить правду не хочется, ведь тогда он что-то потеряет. Соответственно этим итогам, была достигнута главная цель работы: было изучено два основных компонента лжи - осознанное намерение и искажение, путем рассмотрения лжи на сознательном уровне, с одной стороны, и путем изучения видов лжи и способов искажения информации, с другой стороны.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Александров Ю.Н. Концептуальная ложь и объективная истина // Журнал «Диалог». -2013.- № 4. - С. 15-19.
2. Барсукова О.В. Изучение особенностей и причин подростковой лжи // Молодой ученый. – 2014. – №2. (37) Т.2.
3. Батюта, М.Б. Возрастная психология: Учебное пособие / М.Б. Батюта, Т.Н. Князева. - М.: Логос, 2013. - 306 с.
4. Бендас Т. С. Гендерная психология. Учебное пособие: Бендас Т. С. — СПб.: Питер, 2016. — 431 с
5. Берн Ш. Гендерная психология / Ш. Берн. — СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2017. — 320 с.
6. Библия языка телодвижений / Десмонд Моррис; [пер. с англ. Н.Караева]. — М.: Эксмо, 2014 — 672 с.
7. Бордовская, Н.В. Психология и педагогика: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения / Н.В. Бордовская, С.И. Розум. - СПб.: Питер, 2013. - 624 с.
8. Вульфов, Б.З. Психология и педагогика: Учебник для бакалавров / П.И. Пидкасистый, Б.З. Вульфов, В.Д. Иванов. - М.: Юрайт, ИД Юрайт, 2014. - 724 с.
9. Грушко Н. В. Психология лжи как новое направление исследования в социальной психологии (из опыта преподавания спецкурса «психология лжи»)// Вестник Омского университета. Серия «Психология».- № 2.- 2014.- С. 38-44
10. Гуревич, П.С. Психология и педагогика: Учебник для бакалавров / П.С. Гуревич. - М.: Юрайт, 2013. - 479 с.
11. Дарвиш, О.Б. Возрастная психология: Учебное пособие / О.Б. Дарвиш; Под ред. В.Е. Клочко. - М.: КДУ, Владос-Пр., 2013. - 264 с.

12. Джеймс Ф. Л. Самоисполняющееся пророчество: гендер с социально-психологической точки зрения. — СПб.: Питер, 2013. — С. 144–161
13. Дубровский Д.И. Обман. Философско-психологический анализ. Второе, доп. издание / М.: Канон РООИ «Реабилитация», 2014. - 336 с.
14. Жмуров, В. А. Большая энциклопедия по психиатрии / В. А. Жмуров. - 2-е изд. - М.: Джан-гар, 2014. - 864 с.
15. Знаков В. В. Психология понимания правды. – СПб.: Алетейя, 2013. – 281 с.
16. Ильин Е. П. Дифференциальная психофизиология мужчины и женщины. — СПб.: Питер, 2016. — С. 117.
17. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений. - СПб.: Питер, 2015. - 576 с.
18. Калинкина, Е. М. Возможности применения методики «Техника репертуарных решеток» Дж. Келли в различных областях психологической науки и практики / Е. М. Калинкина // Молодой ученый. – 2014. – №1. – С. 191–193
19. Келли Дж.А. Теория личности. Психология личных конструктов. - СПб.: Речь, 2014. -249 с.
20. Кон И. С. Половые различия и дифференциация социальных ролей. — М.: Академия, 2013. — С. 763–776.
21. Кравченко, А.И. Психология и педагогика: Учебник / А.И. Кравченко. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 400 с.
22. Крысько, В.Г. Психология и педагогика: Учебник для бакалавров / В.Г. Крысько. - М.: Юрайт, 2013. - 471 с.
23. Макарова, И.В. Общая психология: Краткий курс лекций / И.В. Макарова. - М.: Юрайт, 2013. - 182 с.
24. Маклаков, А.Г. Общая психология: Учебник для вузов / А.Г. Маклаков. - СПб.: Питер, 2013. - 583 с.

25. Малкина-Пых И.Г. Справочник практического психолога.- М.: Эксмо, 2015. — 784 с. Солдатова Г.У., Шайгерова Л.А., Прокофьева Т.Ю., Кравцова О.А. Психодиагностика толерантности личности.- М.: Смысл, - 2014. - 172 с.
26. Марцинковская, Т.Д. Психология и педагогика: Учебник / Т.Д. Марцинковская, Л.А. Григорович. - М.: Проспект, 2013. - 464 с.
27. Пиз Алан, Пиз Барбара. Новый язык телодвижений. Расширенная версия. – М.: ЭКСМО, 2015. – 416 с.
28. Рамендик, Д.М. Общая психология и психологический практикум / Д.М. Рамендик. - М.: Форум, 2013. - 304 с.
29. Ратинов А.Р. Судебная психология для следователей. Научно-практическое руководство. - М.: Изд-во: Юрлитинформ, 2013. - 352 с.
30. Сартр Ж. П. Критика диалектического разума. Опыт феноменологической онтологии. М.: Республика, 2013. – 639 с.
31. Секацкий А.К. Онтология лжи. - СПб.: Изд-во С.-Петербургского университета, 2015. - 120 с.
32. Спирица Е. Психология лжи и обмана. Как разоблачить лжеца. — СПб.: Питер, 2015. — 300 с.
33. Уолтерс С. Б. Правда про ложь. — М.: Эксмо, 2014. — 272 с.
34. Фрай О. Детекция лжи и обмана. – М.: Олма–Пресс, 2015. – 312 с.
35. Фрай О. Ложь. Три способа выявления. Как читать мысли лжеца, как обмануть детектор лжи. — СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2016. — 284 с.
36. Холл, К.М. Теории личности. / К.М. Холл, Г.С. Линдсей. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 500 с.
37. Холодный Ю.И. Полиграфы («детекторы лжи») и безопасность. Справочная информация и рекомендации. - М.: Издательский дом «Мир безопасности», 2013. - 95 с.
38. Щербатых Ю.В. Искусство обмана. Популярная энциклопедия. - М.: Изд-во Эксмо, 2015. - 720 с.

39. Щербатых Ю.В. Искусство обмана. Популярная энциклопедия. — М.: Изд-во Эксмо, 2015. — 720 с.
40. Экман П., Фризен У. Узнай лжеца по выражению лица / Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2014. — 272 с.: ил. — (Серия «Сам себе психолог»).
41. Экман, П. Психология лжи / П. Экман. - М.: Питер, 2017. - 259 с.
42. Багманова А.Р., Артамонова М.О. Феномен лжи в современном обществе и политики. Открытие лжи // Международный студенческий научный вестник. — 2015. — № 6.; [Электронный ресурс]: URL: <http://www.eduherald.ru/ru/article/view?id=13413> (дата обращения: 21.01.2019).
43. Барсукова О. В. Гендерные различия в понимании психологического феномена лжи // Молодой ученый. — 2014. — №4. — С. 348-351. [Электронный ресурс]: URL <https://moluch.ru/archive/39/4491/> (дата обращения: 21.01.2019).
44. Ивакин С. Е., Куташов В. А., Припутневич Д. Н. Психологические особенности личности, влияющие на сокрытие информации при опросе с использованием полиграфа (обзор литературы) // Молодой ученый. — 2016. — №2. — С. 335-339. [Электронный ресурс]: URL <https://moluch.ru/archive/106/24879/> (дата обращения: 22.01.2019).
45. Изучение гендерных различий в психологии [Электронный ресурс]: <http://hr-portal.ru/article/izuchenie-gendernyh-razlichiy-v-psihologii> (дата обращения: 22.01.2019).
46. Липартелиани Н. Г., Анисимова Н. П. Ложь как фактор эффективного общения [Электронный ресурс]: <https://research-journal.org/psychology/lozh-kak-faktor-effektivnogo-obshheniya/> (Дата обращения 23.01.2019)
47. Мягких С.Г., Петров А.М. Некоторые аспекты из области психологии лжи [Электронный ресурс]: <http://psychotext.ru/633.html> (Дата обращения 21.01.2019)



48. Фирсова Е. М. Особенности гендерных различий // Молодой ученый. — 2016. — №29. — С. 336-339. [Электронный ресурс]: URL <https://moluch.ru/archive/133/37027/> (дата обращения: 22.01.2019).

## ОПРОСНИК «ВИДЫ ЛЖИ» (разработан И.П. Шкуратовой)

## Инструкция

Люди в повседневной жизни часто прибегают к искажению информации о себе. Нет такого человека, который говорит одну только правду.

Вам предстоит оценить, насколько Ваше поведение соответствует следующим утверждениям, пользуясь следующими градациями:

3 балла – очень характерно для меня;

2 балла – характерно;

1 балл – мало характерно;

0 баллов – совсем не характерно.

1. Вы делаете вид приходу друзей, хотя у Вас совсем другие планы.
2. Вы не скажете другу, что случайно узнали о намерении начальника вскоре его уволить.
3. Вы склонны немного преувеличивать, когда рассказываете о себе.
4. Вы считаете, что нет таких случаев, когда ложь бывает во благо.
5. Вы в детстве часто фантазировали, когда рассказывали о себе друзьям или родителям
6. Вы готовы привести несуществующие аргументы, смягчающие вашу вину, когда Вас в чем-то обвиняют.
7. Вам чаще всего приходится обманывать ради того, чтобы не испортить впечатления о себе.
8. Гости испачкали скатерть, но вы их уверяете, что ничего не произошло.
9. Вы передаете сплетни о знакомых.
10. Когда у вас завязываются романтические отношения, Вы любите напустить тумана, рассказывая о себе.
11. Вы считаете, что сплетничать – безобидное дело.
12. Вам приходилось быть источником неверной информации (сплетни) о знакомых или сотрудниках.
13. Вы предпочитаете сказать неправду, чем потерять симпатию со стороны близкого человека.
14. Если Вы узнаете, что Вашего друга недолюбливают сотрудники, Вы не скажете об этом ему, чтобы он не расстраивался.
15. Вы искажаете информацию о себе, чтобы другие люди не контролировали Вашу жизнь.
16. Вы считаете, что можно немного преувеличить свои способности и навыки в ситуации собеседования при приеме на работу.
17. Гости явно задержались у Вас, Вы хотите спать, но убеждаете их еще немного посидеть с вами.
18. Вы пресекаете распространение сплетен на работе.
19. Вы стараетесь не посвящать близких людей в свои планы и действия, чтобы они не контролировали Вашу жизнь.

20. Вам приходится обманывать близких, чтобы не огорчать их.
21. Когда кто-нибудь из ваших знакомых жалуется вам на свой плохой вид, Вы ободряете его, даже если он прав.
22. При знакомстве с новыми людьми, Вы приукрашиваете себя, чтобы создать хорошее впечатление о себе.
23. В процессе рассказа Вы так увлекаетесь, что немного искажаете факты, чтобы сообщение получилось интереснее.
24. Когда вы рассказываете сплетню, то предупреждаете собеседника, что не отвечаете за истинность информации.
25. Кто-то обидно пошутил в Ваш адрес, но Вы делаете вид, что не обиделись.
26. Вам нравятся рассказчики, которые приукрашивают свой рассказ в ущерб правдивости сообщения.
27. Вы могли бы вести переписку по Интернету от лица противоположного пола или другого возраста.
28. Вы считаете, что сплетни на работе неизбежны, и поэтому бороться с ними бессмысленно.
29. Друг задерживает возвращение долга. Но Вы его уверяете, что можете ещё подождать, хотя вам самому нужны эти деньги.
30. Если Вы узнаете, что тяжело больны, то долго не будете говорить об этом близким, чтобы их не расстраивать.
31. Когда вас обвиняют в том, что вы не выполнили какие-то обязательства, Вы чаще всего ссылаетесь на недостаток времени, хотя его было достаточно.
32. Вы можете изобразить те чувства к человеку, которые он ждет от Вас, даже если Вы их не испытываете.
33. Вы часто ловите себя на том, что сказали о себе больше правды, чем хотели.
34. Вы редко говорите истинную причину, по которой Вы не выполнили чью-то просьбу.
35. Вы всегда даете окружающим минимум информации своих делах и чувствах.
36. Если вы узнаете, что близкий человек неизлечимо болен и об этом не подозревает, то не скажете ему правду.
37. вы умеете так ответить на вопрос, чтобы не сказать о себе ничего лишнего.
38. Вам случалось в общении с посторонними людьми преувеличивать свой социальный статус (свое происхождение, уровень доходов или уровень образования).
39. Вы предпочитаете, когда люди рассказывая о себе, придерживаются фактов и не фантазируют.
40. Вам приходится искажать информацию о себе, чтобы не испортить отношений с окружающими.
41. Вам легко удается изобразить внимательного слушателя, когда говорит начальник, хотя Ваши мысли при этом очень далеко.
42. Вы стараетесь ничего не рассказывать сотрудникам о своих семейных делах.

43. Вы считаете, что человек имеет право знать о себе правду, даже если это его сильно огорчит.
44. Вы считаете, что без элемента фантазии любой рассказ будет скучным.
45. Вы любите ссылаться на несуществующую болезнь, когда Вас обвиняют в невыполнении какого-либо поручения или работы.
46. Вам часто приходится искажать информацию о себе, потому что вы боитесь упреков со стороны окружающих.
47. Вы стараетесь не рассказывать родственникам подробности своей жизни, чтобы зря их не волновать.
48. Вы редко открыто признаете свою вину.

Ключ к опроснику «Виды лжи»

1. Этикетная ложь (6 п.): 1, 8, 17, 21, 25, 29.
2. Ложь во благо (6 п.): 2, -4, 14, 30, 36, -43.
3. Ложь-фантазия (6 п.): 3, 5, 23, 26, -39, 44.
4. Ложь-оправдание (6 п.): 6, 13, 31, 34, 45, 48.
5. Ложь умолчание (6 п.): 19, -33, 37, 42, 47, 35.
6. Ложь-сплетня (6 п.): 9, 11, 12, -18, -24, 28.
7. Ложь-самопрезентация (6 п.): 10, 16, 27, 32, 37, 41.
8. Мотивы лжи (6 п.): 7, 15, 20, 22, 40, 46.

Ключ методики «виды лжи» содержит «обратные» вопросы (утверждения № 4, 18, 24, 33, 39, 43). То есть, там, где испытуемый поставил 3 балла, необходимо оценить это утверждение как 0 баллов, соответственно 2 балла = 1 балл, 1 балл = 2 балла.

Методика диагностики самооценки мотивации одобрения Марлоу – Крауна

### Инструкция

«Внимательно прочитайте приведенные ниже суждения. Если вы считаете, что верно и соответствует особенностям Вашего поведения напишите «да», если же оно не верно, то «нет».

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