

ЛЬВІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВНУТРІШНІХ СПРАВ

БРЕХЛИВІСТЬ ОСОБИСТОСТІ В
СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОМУ КОНТЕКСТІ

Монографія

Львів – 2018

УДК 159.922:177.3

Рекомендовано до друку Вченою Радою Львівського державного університету внутрішніх справ (протокол № 10 від 30.05.2018 р.)

Рецензенти:

А.С. Борисюк доктор психологічних наук, професор, завідувач кафедри психології та філософії Вищого державного навчального закладу України «Буковинський державний медичний університет»;

З.Я. Ковальчук доктор психологічних наук, професор, заступник декана з навчально-методичної роботи Львівського державного університету внутрішніх справ.

Майорчак Н.М. *Брехливість особистості в соціально-психологічному контексті: Монографія.* – Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2018. – 193 с.

У монографії розкривається соціально-психологічні особливості брехливості особистості. Брехливість особистості передбачає розгляд функціональної єдності мотиваційних, емоційних, когнітивних, динамічних, регуляторних та результативних складових її прояву. Автор показала, що брехливість має своє вираження в поведінці особистості у вигляді сукупності вербальних і невербальних ознак, які можуть бути помічені та визначені у процесі комунікації. Монографічне дослідження може бути цікавим для практикуючих психологів, викладачам відповідного напрямку та усім, хто цікавиться даною проблемою.

ВСТУП

У сучасному мультимедіальному комунікативному просторі нашого суспільства чітко простежується проблема якісного засвоєння людиною різноманітної інформації та її кількості. Варто відзначити, що адекватній міжособистісній взаємодії особливо сприяє достовірність комунікатора, щирості й неупередженості у процесі спілкування. При цьому, серед особистісних властивостей, що свідчать про нещирість і неправдивість, виступає брехливість.

Зважаючи на те, що дані про соціально-психологічні особливості прояву брехливості особистості вкрай обмежені, цей феномен потребує ґрунтовного й системного вивчення. Слід зауважити, що різні аспекти брехливості вивчалися багатьма науками (філософією, психологією, соціологією, юриспруденцією). Зокрема, у вітчизняній і зарубіжній психології феномен брехливості розглядався з погляду моральності (Є. Белякова, Д. Дубровський, М. Льюїс, Н. Любимова, К. Мелітан, Е. Пінкоффс, К. Саарні та ін.); як результат соціальних відносин (В. Знаков, К. Соломон, О. Тарасов, О. Фрай, Ю. Щербатих та ін.); як прояв особистісних якостей (Ж. Дюпре, П. Екман, О. Ліпманн, С. Саймон, К. Снайдер та ін.). Проте, більшість концепцій мають теоретичний характер, а наявні емпіричні дослідження, як правило, не ґрунтуються на розробленій теорії комунікації та мають епізодичний характер. Крім того, наразі недостатньо чітко визначені межі таких понять, як «брехня», «обман», «диверсійна відповідь» та «брехливість», які відображають семантику феномену введення в оману (О. Басюк, Г. Почепцов, О. Ципко, В. Шейнов та ін.); не напрацьовано надійного інструментарію для діагностики способів введення в оману, а більшість психодіагностичних методик побудовані на феномені соціальної бажаності та враховують частоту фактів брехні (І. Батраченко, Н. Гаранян, Ю. Клейберг, Г. Чепурна, Т. Юдєєва та ін.), що, безперечно, породжує багато дискусійних питань. Нарешті, очевидною є

відмінність між теоретичними міркуваннями про брехливість, оснований на рівні побутового психологізму і стереотипів масової свідомості, та прикладними дослідженнями цього феномену. З уваги на зазначене, тематика прояву і подолання брехливості особистості потребує докладного дослідження, перш за все, у соціально-психологічному вимірі. При цьому особливої уваги та дедалі більшої актуальності набуває проблема вивчення особливостей впливу брехні на поведінкові тенденції молоді.

Об'єктом нашого дослідження є брехливість особистості. Предметом дослідження є соціально-психологічні особливості прояву брехливості особистості.

Метою монографічного дослідження є теоретично обґрунтувати та емпірично дослідити соціально-психологічні особливості прояву брехливості особистості та розробити соціально-психологічну програму корекції брехливості особистості й провести оцінку її ефективності, що зумовило наступні завдання:

1. Здійснити теоретико-методологічний аналіз сучасних підходів до вивчення проблеми брехливості особистості у вітчизняній і зарубіжній психології та визначити стан її розробки.

2. Виокремити поведінкові патерни та психогенезу брехливості особистості у віковому й гендерному аспектах.

3. Емпірично дослідити соціально-психологічні особливості прояву брехливості особистості.

4. Розробити соціально-психологічну програму корекції брехливості особистості, провести оцінку її ефективності та визначити шляхи попередження брехливості особистості.

Монографія складається з трьох розділів, кожен з яких присвячений даній проблемі в контексті поставлених завдань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ БРЕХЛИВОСТІ У СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОМУ ПРОСТОРИ

1.1. Поняття брехні та її візуальна і психофізіологічна психодіагностика в історичному аспекті

Психологічній категорії «брехня» приділяли увагу ще мислителі доби Античності. Тодішні мислителі, починаючи з Аристотеля і Платона, намагалися з'ясувати сутність цього явища, його морально-психологічні аспекти, а також виробити рекомендації, як запобігти поширенню брехні. Наприклад, викриваючи софістів та їх перекручення під час наукових досліджень, Аристотель сформулював основні закони формальної логіки. У Новий час М. Монтень, Н. Макіавеллі, А. Шопенгауер, Ж. Монтеск'є [10], а також російські філософи М. Бердяєв [25] та В. Соловйов [170], французький науковець Ж. Дюпра [74] та інші багато уваги надавали цьому феномену уваги. Загалом зараз феномен брехні, її причини та форми прояву вивчають юристи, філософи, педагоги та психологи [56].

На цей час розроблено теорії щодо формування і розвитку брехливості, з яких провідними вважаються концептуальні ідеї окремих дослідників проблеми брехні та брехливості (А. Акименко, прагматична теорія комунікації П. Грайса, В. Знаков, А. Ленец, Ф. Савельєв, Л. Філонов, L. Anolli, S. Vok, R. Christie, S. Dik, P. Ekman, F. Geis, J. Kupfer, M. Lapinski, T. Levine, J. Mahon, D. De Paulo, O. Vrij та ін.). Загальнометодологічними основами дослідження є принцип системної організації психіки людини (Б. Ананьєв, Б. Ломов, В. Мерлін), принцип єдності діяльності та свідомості (С. Рубінштейн) і принцип генезису та саморуху психіки особистості (Л. Виготський, С. Максименко та ін.).

Людина, вдаючись до брехні, може мати на меті, як зазначає С. Поварнін, і досягнення, і уникнення якихось наслідків. І далі: «Брехня –

форма поведінки, яка полягає в навмисному спотворенні дійсності для досягнення бажаної мети чи прагнення уникнути небажаних наслідків. Тоді, коли брехливість стає звичною формою поведінки, вона закріплюється і перетворюється на якість особистості» [141].

На переконання французького дослідника Ж. Дюпра, «посіяти» про себе позивну чи негативну думку, яку вважають протилежною істині, людина може за допомогою словесного акту навіювання. Водночас він, подібно теперішнім науковцям, стверджував, що брехня як переконливий вплив, може здійснюватися не лише як словесний акт, а й у невербальному спілкуванні [74]. Адже знаємо, що особу швидше можна ввести в оману не стільки за допомогою слова, скільки за допомогою жестів, пози, міміки, гриму, одягу тощо, таким чином справляючи враження цілком помилкове чи доповнюючи в такий спосіб зміст спотворену інформацію.

Про категорію брехні ще у XVIII ст. писав Ф. Вольтер. На його переконання, брехня може бути найвищою чеснотою, якщо творить добро. Причому брехати потрібно сміливо і завжди. Своєю чергою, А. Шопенгауер заперечення необхідності брехні називав «жалюгідною латкою на одязі убогої моралі» [55, 200].

Водночас віддавна брехню розглядали і з негативного боку. Такі погляди беруть свій початок ще з християнства, яке трактує і розглядає брехню з погляду завданої нею шкоди, відповідно, брехня вважається антиморальною, не гідною честі людини. Брехливу поведінку відкидав і єпископ Августин. Він вважав, що вона завдає шкоди довірі поміж людьми. Аналогічно і І. Кант, котрий вважав, що ніхто не має права на брехню, навіть у випадку, коли доводиться відповісти на запитання злочинця «чи вдома той, кого він задумав убити» [93].

Водночас, Тома Аквінський намагався знайти виправдання різним видам брехні, покликаючись на моральний чинник. Він вважав, що провина стає важчою, якщо людина застосовуючи брехню, має намір завдати шкоди іншому. Таку брехню мислитель називає шкідливою. Відповідно, провина від

брехні є меншою у випадку, коли вона спрямована в бік добра чи потіхи. Тобто йдеться про жартівливу брехню, чи корисливу, завдяки якій людина намагається допомогти іншій, порятувати від небезпеки. У деяких ситуаціях навіть навмисне замовчування, наприклад, думки про іншу людину, може мати такі самі наслідки, як і брехня, але залежно від обставин це може бути вираженням такту, дипломатичності або ж хитрості чи лицемірства. Тож лише за критерієм наміру (усвідомленості) обману іншої людини не можна робити висновок щодо неправди як негативу, або ж, як Тома Аквінський, про «шкідливість брехні» [182].

Скажімо, американський психолог П. Екман визначає брехню як свідоме рішення людини (без попередження про свій намір) ввести в оману інших, тих, кому адресована інформація [209].

У розумінні В. Знакова брехня – це умисна передача інформації, яка не відповідає дійсності [80].

Ю. Холодний стверджував, що брехня – це усвідомлене викривлення відомого твердження, іншими словами, – це свідомий продукт мовлення, що переслідує оману співрозмовника. На переконання науковця, брехня може виявлятися в різних ситуаціях, відповідно, можливі дещо відмінні визначення цього поняття, проте в цілому брехня постійно супроводжує людське буття. Зазвичай психічно здорова, розвинена людина вдається до брехні як до засобу досягнення конкретних цілей, керується реальними мотивами. Тому, по суті, цілковита щирість практично неможлива, її можна розглядати радше як психічну патологію [185].

Як форму брехні розглядають термін «обман». Є. Душина, до прикладу, визначає обман як напівправду, повідомлену співрозмовникові з розрахунку на те, що він вчинить попередньо спрогнозовані помилкові дії [73].

Фактично, обман провокує розумну людину дійти неправильного висновку за достовірних фактів, оскільки частину з них їй повідомили, а деякі, що є важливими для розуміння конкретної ситуації, навмисно приховали [149].

В основі обману, на відміну від брехні, лежить свідоме прагнення одного комуніканта сформувати у іншого невірне уявлення щодо теми, яка обговорюється, та спотворює факти. Водночас в обмані немає помилкової інформації, безпосереднього викривлення правди. Справжня ціль обману полягає у тому, щоб спрямувати думки опонента методом розстановки акцентів через відомі йому ситуації. Тобто ображений часто стає мимоволі співучасником обману, адже він потерпає від особистих невідповідних уявлень щодо дійсності та неповноти інформації.

Слушним вважаємо твердження Г. Авхач, що обман, як і брехня, виникає тоді, коли стискаються інтереси і моральні норми, коли досягнення бажаного результату ускладнюється або стає неможливе в інший спосіб. Водночас головна спільна ознака обману і брехні – це усвідомлене прагнення людини, яка вдається до них, спотворити істину [4].

Зрештою, специфіка деяких видів професійної діяльності зумовлює доцільність застосування обману. Йдеться, наприклад, про лікарську практику, військові розробки, тактику ведення бою чи операції спецслужб, експерименти в психології, педагогічна діяльність і навіть дипломатію та політику тощо, – усі ці сфери людського буття передбачають справжні наміри та мету. У таких видах діяльності люди вдаються до спотворення та застосовують маніпуляції різного роду з метою впливу на інших.

Із цього приводу О. Боришполець зазначав: обман противника на війні – це «військова хитрість», приховування лікарем інформації від пацієнта – «плацебо» чи «свята брехня», таємна операція спецслужб – «оперативна комбінація», приховування державними діячами планів від інших колег або власного народу – дипломатія, політика тощо [22].

Тобто особи з відповідних соціальних сфер вдаються до брехні, проте на противагу шахраям, вчиняють так не для задоволення власних інтересів, а виконують певне соціальне замовлення і спираються на соціальні норми, задля чого і вдаються до маніпуляцій, застосовуючи серед іншого прийоми й технічні методи оманливого характеру. Істинність чи неправдивість тієї чи

іншої тези визначають незалежно від того, як висловлює брехню суб'єкт. С. Поварнін писав, «що істина залишатиметься істиною, хоча її вимовляли бандитські уста у світі; й визначений правильний доказ залишиться правильним доказом, хоча його вибудував сам батько брехні» [141].

Науковці поділяють брехунів на дві категорії: ті, які брешуть за потреби, і брехуни від природи. Останні – невинуваті – розповідають вигадані історії одну за одною, причому самі вірять у свої фантазії, брешуть без жодної потреби (так званий «феномен барона Мюнхгаузена»). Зазвичай це люди-екстраверти, часто дуже веселі. Натомість інтроверти вдаються до брехні набагато рідше, тільки за необхідності [112].

Проаналізувавши праці науковців, класифікуємо види і форми брехні:

- спотворення реальної інформації. На думку І. Вагіна, це те, що ми звикли називати брехнею (із цією брехнею ми зустрічаємося щодня, і саме вона є найбільш небезпечною і неправдивою). Суть спотворення полягає в тому, що нам замість реальної інформації подають неправдиву, видаючи її за правду, вводячи в такий спосіб нас в оману [37];

- замовчування чи приховування реальної інформації. Як приклад наведемо дві ситуації. Це, скажімо, випадок, коли лікар не повідомляє пацієнтові, що той смертельно хворий, а також ситуація, коли чоловік не вважає за потрібне розповісти дружині, що обідні години праці проведе у квартирі її подруги. У таких випадках, зазвичай, висвітлюють тільки п'яту частину інформації [27];

- правдиве інформування як обману. Співрозмовник повідомляє правду, проте іншому видається, що йому брешуть, тому і не приймає правдивої інформації;

- особлива брехня. Йдеться про випадки, коли людина вдається до брехні підсвідомо, не розуміючи навіщо і чому. Найчастіше така людина не приміряє до себе ролі брехуна, позаяк сама вірить у те, що говорить, зрештою, й ознак брехні в її розмові не помітно. Вона намагається вразити оточення, тож і вдається до перебільшення реальних фактів, історій, що відбулися не

безпосередньо з нею тощо. Часто такого брехуна видає саме те, що згодом, забувши, що він говорив з того чи іншого приводу, він розповідає абсолютно інше, тобто сам собі суперечить [53].

Загалом брехня має важливе емоційно-сміслові навантаження та значення для людини, є обов'язковим атрибутом соціальної адаптації та життєдіяльності людини. Втім як явище брехня не завжди однозначно сприймається в соціально-психологічному просторі. Так, більшість людей виправдовує свою брехню тим, що, мовляв, краще приховати неприємну, негативну, небажану інформацію, аби вберегти іншу особу від переживань, страждань, розчарувань тощо. Як наслідок, брехню сприймають ніби як позитивний чинник, «порятунок» для людини, що сприяє збереженню її душевного спокою і фізичного здоров'я. Водночас брехня і у громадській думці, і у свідомості окремих осіб сприймається як негативне соціально-психологічне явище.

Сьогодні брехня бачиться нам чи не головним «гравцем» у повсякденні кожної людини. Зазначимо, що станом на сьогодні наука психологія має на озброєнні зовсім небагато емпіричних досліджень, які відображають внутрішні механізми функціонування брехні.

По суті, брехливість як така йде всупереч етичним засадам існування людського суспільства, що впливають з потреби людини мати адекватне бачення про світ, де вона живе, про вчинки тих, хто навколо неї, ті життєві ситуації, в які вона потрапляє.

У психологічному словнику поняття брехливості потрактовано як «індивідуально-психологічну особливість, що виражається в свідомому перекручуванні дійсного стану речей, у прагненні створити неправильне вираження про факти та події. Стаючи звичною формою поведінки, брехня закріплюється і перетворюється в якість особистості» [31].

Отож, визначень поняття «брехня» є чимало. Проблему брехні трактують з погляду різноманітних галузей психології. Так, у межах загальної психології брехню розглядають як феномен людської поведінки з власними

психофізіологічними механізмами; у межах вікової психології простежують детермінанти брехні в онтогенезі, у межах педагогічної психології брехню вивчають, по-перше, як наслідки виховання, по-друге – з'ясовують, які чинники впливають на виховання.

Окрім психології, брехню як феномен досліджують науковці і таких галузей, як історія, філософія, теологія, криміналістика, клінічна медицина, прикладна психофізіологія, де є розділ про визначення неправди, психолінгвістика, соціологія, педагогіка та ін.

Пошук істини був актуальним в усі часи існування людства. Завжди були ті, хто обманював, і ті, хто шукав правду. У сивій давнині керівники держав та їх наближені особи для того, щоб викрити брехунів застосовували різноманітні способи. З історичних хронік та літературних пам'яток дізнаємося про надскладні звичаї та ритуали, так звані ордалії чи «суди Божі». На вирок Божий покладалися з вірою, що надприродне втручання визначить винного та порятує невинного. І лише наприкінці XIX ст. почали застосовувати інструментальні методи детекції брехні, в основі яких лежали вже не забобони чи вірування, а наукові факти [110, с. 444].

Сьогодні для виявлення обману, приховування якоїсь інформації найчастіше використовують апарат поліграф, так званий детектор брехні. За його допомогою можна отримати додаткову інформацію та виявити недостовірну інформацію. Часто до цього методу вдаються під час розслідувань, коли прихована інформація може істотно вплинути на процес розслідування, а також для визначення придатності у процесі професійного відбору (охоронні агентства, доступ до матеріальних цінностей, конфіденційної інформації тощо).

У цьому контексті актуалізуються теоретичні і практичні наукові пошуки щодо історії виникнення та ефективності роботи, достовірності даних поліграфа.

Серед українських сучасних вчених, котрі присвятили свої праці означеній проблемі, назвемо таких: Т. Морозова (автор першої докторської

дисертації в Україні з психології про поліграф [125]), О. Баришполец (вивчає феномен брехні в інформаційному просторі [22]), Д. Александров, В. Андросюк, О. Волошина, Л. Казміренко [92], В. Карпенко, О. Кудерміна, В. Кудря, О. Назаров, В. Шаповалов, котрі досліджують окремі аспекти методики, тестування на поліграфі, особливості вітчизняної поліграфології та ін.

Із позиції кримінології та боротьби з організованою злочинністю роботу поліграфа вивчали К. Бачигін, А. Волобуєв, В. Василичук, С. Ковальчук [102], О. Мотлях [127; 128], І. Усіков, В. Черней та ін.

Російські вчені Д. Дубровський, В. Знаков, Ю. Щербатих, С. Романов, П. Тарамов, О. Тарасов та інші звернули увагу на філософсько-психологічний аспект дослідження обману, брехні і маніпуляції.

Сучасний метод детекції брехні оснований на встановленні невідомих раніше, але таких, що об'єктивно існують, закономірностей, вироблених вченими і дослідниками, котрі поступово відкривали особливості функціонування фізіології людини, її зміни за різних емоційних станів. Тож ґрунтовніше розкриємо сутність поліграфа.

Поліграф (англ. «liedetector» – «детектор брехні») – це медичний прилад, який фіксує різні параметри фізіологічного функціонування організму людини, на основі яких спеціалісти-психофізіологи встановлюють психологічний стан особи та роблять висновки щодо того, чи приховує вона якусь інформацію [167, с. 69]. По суті, це комплексна комп'ютерна апаратна методика вимірювання рівня психологічного стресу в людини, на основі аналізу якого виявляють приховану інформацію. Так, що вагоміша для людини та чи інша інформація, яку вона намагається приховати, то вищий рівень стресу, відповідно змінюються фізіологічні показники. Об'єктивувати зміни в психологічному стані опитуваного поліграф дозволяє на підставі реєстрації щонайменше п'яти фізіологічних показників [123, с. 9].

Напочатках поліграф розвивався у трьох окремих напрямках: як кардіосфигмограф (прилад, що реєструє зміни кров'яного тиску), пневмограф

(реєструє зміни в параметрах дихання) і гальваногграф (реєструє електричні реакції шкіри) [110, с. 444].

У 1792 р. італійський медик і фізик Л. Гальвані виявив, що електричний струм впливає на скорочення м'язів мертвої жаби, так він відкрив наявність постійного струму у м'язах живих істот, який згодом одержав назву «гальванічний». У 1897 р. Г. Стікер вперше запропонував використовувати індикацію електропровідності шкіри (galvanic skin response – GSR) як критерій фіксації брехні, а 1907-го О. Верагус першим у світі почав використовувати гальванометр для фіксації емоційних показників [186, с. 204].

У 1895 р. італійський вчений А. Моссо розробив перший кардіосфигмограф, за допомогою якого було встановлено, що через емоційну напругу кров до головного мозку людини надходить інтенсивніше. А. Моссо зробив своєрідні терези – спеціальну дерев'яну основу зі збалансованим центром ваги. Людину клали на дошку і задавали їй різноманітні стресові запитання, що провокувало прилив крові до мозку, відтак дошка опускалася.

Вперше досвід практичного застосування психофізіологічного методу «детекції брехні» для виявлення людей, котрі скоїли злочини, описав італійський криміналіст, доктор медицини Ч. Ломброзо у другому виданні своєї книжки «Злочинна людина» [110, с. 445].

Американця Л. Кілера вважають найвидатнішим поліграфологом на всі часи. Він провів понад 30 тисяч обстежень. У 1936 р. створив поліграф, що став прототипом сучасного «детектора брехні». Він же є автором першої структурованої поліграфічної методики/техніки під назвою «релевантно-іррелевантна методика Кіллера» (Relevant-Irrelevant Kiler Technique). У 1948 р. в Чикаго заснував першу у світі поліграфічну школу.

Відомим поліграфологом й експертом у проведенні допитів був американець Дж. Рід, автор славетної Методики опитування контрольних запитань (Reid Control Question Technique). У 1945 р. створив поліграф, який разом з традиційними параметрами реєстрував рухи тіла.

Ще один американець М. Вастл заснував компанію Lafayette Instrument Company, що є безперечним світовим лідером виробництва і продажу поліграфів [70].

Важливий внесок у розвиток психофізіологічної детекції брехні здійснив К. Бекстер. Він, зокрема, створив Методику порівняння зон Бекстера (Backster Zone of Comparison Technique). До його заслуг належить також запровадження симптоматичних запитань для виявлення зовнішніх проблем, які турбують обстежуваного; впровадження часових рамок у контрольні запитання, щоб віддалити їх від розслідуваної події; розроблення першої у світі системи цифрової оцінки поліграм, що стали стандартом у галузі поліграфології [70].

Психолог і юрист В. Марстон розробив у Гарвардській психологічній лабораторії тест/наукову процедуру для детекції брехні, що стала основою поліграфологічних методик при створенні першого поліграфа [70].

Будучи студентом-медиком Каліфорнійського університету, Дж. Ларсон 1921 р. створив поліграф, який реєстрував на рухомій паперовій стрічці пульс, тиск крові та показники дихання, тобто показники, що характеризують шкірно-гальванічний опір (запропонував Л. Кілер). Це значно підвищило точність прогнозу під час поліграфних обстежень.

Отже, Ч. Ломброзо вважають засновником першого поліграфа, а Л. Кілера – засновником сучасного поліграфа [79], роботу якого надалі удосконалювали, зокрема, підвищуючи точність показників, які реєструє поліграф, та розробляючи нові методи такого обстеження.

Загалом, створення поліграфа та перші кроки у напрямку до нормативно-правового регулювання щодо його використання безпосередньо у судових засіданнях, припали на період з 80-х років XIX ст. до 30-х років XX ст. Той факт, що було запроваджено інструментальну реєстрацію змін психофізіологічних даних досліджуваного, призвело до спростування суб'єктивного сприйняття змін фізіологічних показників (що характерно для побутового спілкування людей) об'єктивної форми [92, с. 62].

Поліграф вперше застосували в США, а вже слідом за ними і правоохоронні органи Китаю (1943), Індії (1948), Японії (1951), Канади (50-ті роки ХХ ст.), Ізраїлю та Хорватії (1959), Південної Кореї (1960), Польщі (1960-ті роки), Румунії (1974), Сербії (1977), Угорщини та Південно-Африканської Республіки (1978), Чеської Республіки (1981) [62, с. 62]. У Радянському Союзі поліграф вперше появився в середині 60-х років ХХ ст. Сьогодні ж його використовують правоохоронні органи близько 70 країн світу. Тобто застосування інструментальної детекції на основі поліграфа у сферах суспільних відносин є зараз досить поширеним явищем. Це можна пояснити такими причинами:

- поліграф виявляє брехню, його можна застосовувати під час будь-якого виду розслідування;

- він дає змогу одержати додаткову інформацію, яка прямо або побічно пов'язана з напрямом чи об'єктом розслідування;

- поліграф пришвидшує хід розслідування за відносно невисоких витрат;

- він забезпечує об'єктивну і швидку оцінку достовірності інформації, які повідомила особа, що проходить перевірку на поліграфі, її (особи) потенційну благонадійність і лояльність;

- уможлиблює виявлення прихованих ознак досконалих або підготовлених зловживань, інших чинників, що впливають на благонадійність опитуваних [217].

Зазвичай, точність результатів поліграфічних тестів сягає до 98%. А 2% залежать від професіоналізму самого поліграфолога і суб'єктивних чинників, скажімо, психологічного стану людини, котра проходить перевірку, її втомленості чи стану наркотичного або алкогольного сп'яніння [128].

В Україні, зокрема в органах внутрішніх справ, комп'ютерній психодіагностиці осіб відведено чільне місце, зокрема це стосується кадрового відбору, оскільки він потребує особливої уваги, адже пріоритетними напрямками їх діяльності є правоохоронна робота та боротьба із злочинністю в країні [128].

За час використання поліграфа в багатьох країнах світу нагромаджено, як запевняють науковці, чимало емпіричного матеріалу, який підтверджує ефективність застосування цього приладу в різних сферах суспільного буття, зокрема й у боротьбі зі злочинністю. Однак досі немає єдиного системного бачення практичних підходів використання поліграфа. Отримані за допомогою поліграфа результати в більшості залежать від нормативно-правового регулювання відносно використання цього приладу в тій чи іншій країні, що спричинює проблеми для правової діяльності, зокрема у сфері кримінального судочинства. І це не єдина прогалина в цьому напрямі досліджень, що потребує системного доопрацювання, зокрема і в Україні. Вітчизняним поліграфологам бракує знань про застосування детектора брехні безпосередньо у слідчій діяльності та судовій експертизі.

Тому вважаємо, що спеціалістам-поліграфологам під час проведення психофізіологічних перевірок людей за допомогою поліграфа потрібно приділити більше уваги етичним, моральним, тактичним та іншим засадам цієї специфічної діяльності, оскільки все це позначиться на результативності такого дослідження, а в подальшому й на допустимості використання цього приладу для доказування зібраних фактичних даних. Порушення цих основних складових може бути підставою для досудового слідства чи суду для ухвалення рішення про недостатній рівень підготовки і відповідної кваліфікації поліграфолога тощо.

У фаховій підготовці таких спеціалістів потрібно враховувати зарубіжний досвід, де відповідні кадри і психологічно, і професійно відбирають дуже ретельно, особливо ті, які згодом мали б займатися експертною діяльністю. Проте слід зважити на те, що не варто бездумно запозичувати усе, що застосовують щодо цього питання в інших країнах. Потрібно зважено підходити до цього питання: виробляти свою позицію, враховуючи особливості нашої ментальності і переймаючи при цьому досвід інших держав, така позиція мала співвідноситися з вітчизняним

законодавством і потребами й можливостями впровадження поліграфа [127, с. 143].

Україна має власні розробки. Це, зокрема, поліграф «Вектор», автором якого є професор Р. Малхазов і який добре зарекомендував себе, навіть має низку переваг перед сучасними закордонними аналогами [123, с. 11]. Втім, в Україні немає спеціальних законодавчих актів, які регулювали б використання поліграфа, але його можна застосовувати на підставі Кодексу законів про працю України.

Висвітливши історію виникнення, а також здобутки вчених, котрі здійснили неоціненний внесок у створення та функціонування поліграфа (детектора брехні), констатуємо, що з розвитком науки, а також з уваги на соціальний запит, вдосконалювалася візуальна та психофізіологічна детекція. Якщо перший детектор брехні фіксував три фізіологічні характеристики (зміни в диханні, пульсі, тиску), то тепер – це близько 50 фізіологічних показників. Поліграф застосовують від державного управління до законодавчого регулювання. Ефективність роботи поліграфа та його призначення неоціненні, з позиції і медичних, психологічних, і юридичних наук – це виявлення людини, котра приховує правду. Враховуючи це, а також зацікавленість українського суспільства в інтеграції у світове співтовариство, в Україні мають бути прийняті закони, які регламентували б використання поліграфа (детектора брехні).

1.2. Психологічна специфіка поведінкових партнерів та генези брехливості

Розглянемо особливості поведінкових партнерів особистості під час повідомлення брехливої інформації. Загалом поведінка особистості у комунікації з іншими, те, яку роль вона вибирає і стиль її виконання, залежить від особистісних рис її характеру [58].

Складні психологічні процеси, які безперервно змінюють внутрішні стани людини, зовні виявляються у вигляді сукупності певних ознак, організовуються в просторово-тимчасові структури. Кожній такій структурі властиві конкретні характеристики міміки, пантоміміки, інтонації, темпу рухів, якості діяльності, тобто це, так би мовити, сигнальний комплекс, що інформує інших про психічні стани партнера [67].

Ці зовнішні прояви психічних станів людини («сигнальних комплексів») науковці позначають різними термінами: експресивна поведінка, невербальна комунікація, невербальна поведінка, паралінгвістична комунікація тощо [58]. Один і той самий аспект людської поведінки різні автори називають по-різному залежно від контексту, а іноді взагалі уникають використання будь-якого терміна. Зважаючи на це, вважаємо за потрібне насамперед визначити кожне із цих понять і побудувати їхню ієрархію.

Як зазначає В. Лабунська, з аналізу визначення експресивної поведінки стає очевидно, що воно тотожне з поняттям невербальної поведінки [108]. Однак у психологічному словнику експресивні реакції визначено трохи вужче. Тому досить важко чітко розмежувати ці два поняття – експресивна та невербальна поведінка. Втім ми схилиємося до того, щоб розглядати експресивну поведінку саме як зовнішній прояв емоцій.

Отже, вербальні аспекти можуть бути складовими експресивної поведінки та поведінкових патернів загалом, а деякі жести можуть відноситись до невербальної поведінки, не будучи експресивними реакціями, як, наприклад, жест-вказівка. Зрозуміло, що розмежувати ці поняття нелегко, як і без вагань вказати, яка невербальна дія є, а яка не є експресивною, у відриві від реальної ситуації, в умовах якої вона була вчинена.

Міміку, жести, позу, інтонацію мовлення як засоби, необхідні для заповнення прогалин у вербальній комунікації, вивчає паралінгвістика [60]. Для опису невербальної поведінки, яка супроводжує мовлення людини, І. Горєлов використовує термін «паралінгвістична комунікація». У цьому випадку видається доцільно говорити про паралінгвістику у вузькому сенсі,

тобто лише як про звукове забарвлення мовлення (ступінь гучності, розподіл пауз, інтонацію, темп мовлення, тембр голосу), а для визначення особливостей рухів тіла, за винятком рухів мовного апарату, використовувати термін «кінетика» [67].

За результатами проведених експериментів П. Екман та В. Фрізен виділили два основні правила під час оцінювання брехні/щирості партнера по комунікації [223, с. 90]:

1. Правило прихованого мотиву (*Ulterior motiv rule*). При першому знайомстві з людиною й оцінці її щирості, інші, формуючи своє враження про неї, припускають можливе перебільшення. Якщо поведінка партнера в майбутній спільній діяльності повністю відповідає необхідним вимогам, то її важче оцінити як особистість, що викликає недовіру.

2. Правило контрольованості (*Controlability rule*). Якщо людина не може повністю контролювати свою поведінку, то не може й фальшивити. Ще З. Фрейд говорив про сни, забування, асоціації, застереження як про важко контрольовані елементи поведінки. ШГР можна вважати детектором брехні, тому що брехня – це своєрідна стресова ситуація, тому в людині наявне високе внутрішнє емоційне напруження через страх бути виявленою та почуття вини з приводу сказаної брехні.

Розпізнати брехню, спостерігаючи лише за обличчям чи руками людини, дуже важко. Натомість це легше зробити, спостерігаючи за тілом комуніканта, навіть не бачачи його обличчя. Адже, відповідно до теорії Екмана і Фрізена, деякі суб'єкти набагато краще контролюють міміку власного обличчя, ніж рухи свого тіла [223].

Детектор брехні (поліграф) вимірює реакції нервової системи, але багато з них можна спостерігати і без будь-якої спеціальної апаратури. Якщо людина, котра збрехала, перелякана, збуджена, перебуває в стресовому стані, відчуває провину або сором, то її дихання частішає або стає важким, змінюється колір шкіри, частішають ковтальні рухи. Тобто емоцію в людини можна відстежити не тільки в момент її пробудження, але і в процесі її розгортання. Визначень

експресивної поведінки є чимало, і всі вони вказують на її детермінацію прихованими для зовнішнього спостерігача психологічними явищами, емоціями, стосунками, властивостями особистості. У різних напрямках психології експресивну поведінку розглядають як засіб спілкування, з погляду її регуляторних функцій при встановленні контакту, у зв'язку з різними емоційними станами, у контексті її інформаційної значущості для інших людей [130].

Науковці присвятили велику кількість досліджень особливостям сприймання особистістю інших людей. У ХХ ст. основним об'єктом досліджень була експресія обличчя та її зв'язок з емоціями. Автори таких досліджень намагаються з'ясувати, як саме формується вміння розпізнавати емоції по виразу обличчя, розуміти характерні особливості такого розпізнавання у людей, які страждають розладом психіки, визначити підстави, за якими люди визначають вирази облич, які належать до різноманітних емоційних станів. На основі вивчення мімічних проявів радості, гніву, страху, відрази, подиву, страждання, було створено експресивні коди цих емоцій. І науковці певні, що аби зрозуміти людину, потрібно розшифрувати ці «коди» [33].

Особливість експресивних кодів полягає в тому, що їм характерні деякі ознаки, що належать тільки конкретній емоції, а також неспецифічні ознаки, які доповнюють експресивну картину. Перелік цих «кодів» однозначно сприймає багато осіб, незалежно від їх освіти, культури, національної належності.

А. Олсен дослідив, як людина сприймає рухи і пози інших людей [114]. Він розглядав пози і рухи як відповідні реакції індивіда та вплив на нього навколишніх мов, як знаки, що сигналізують про стан людини, які, повторюючись, можуть свідчити про деякі відносно сталі особливості його особистості. При сприйнятті людини велику увагу звертають, зокрема, на її мову. Стиль мовлення людини інший індивід оцінює відповідно до власних мовних еталонів, і це впливає на загальну його думку про мовця. Робота

Р. Сабітова з дослідження сприйняття мови і голосу показує, що коли життєвий досвід конкретної групи людей в основному однаковий, то подібно вони сприйматимуть і певні фрази, подібними будуть і їхні уявлення про тих, хто ці фрази висловив і за яких обставин [158].

Формуючи свій суб'єктивний образ партнера по комунікації, людина намагається не тільки зрозуміти сказане ним, але й виявити прихований зміст, підтекст, оцінити істинність співрозмовника. При цьому важливе значення має міміка, жести, тобто невербальне мовлення. Адже аби виразити невимовне, вона використовує універсальні невербальні знаки, які в такому разі доповнюють вербальне повідомлення, а іноді навіть заміняють його [180].

Загалом обличчя – це надзвичайно важливе джерело інформації, позаяк декларує одразу два повідомлення: перше – це те, що людина (у контексті нашого дослідження – брехун) хоче сказати, друге – те, що намагається приховати. Трапляється, що вираз обличчя підтримує брехню, даючи нам неправильну інформацію, а буває й так, що видає правду, тому що виглядає неправдиво, а реальні почуття дають про себе знати попри спроби приховати їх. Можливо, що якийсь час брехливе лице виглядатиме цілком переконливо, але в одну мить воно може виразити потаємні думки. А буває й так, що різні частини обличчя в один і той самий час передають правдиві та нещирі емоції. Вираження справжніх почуттів на обличчі пояснюємо тим, що невербаліка може бути мимовільною, невідомою думкам і намірам людини. Якщо ж людина вміє контролювати свою міміку, обличчя може і брехати, у такому разі воно не дозволяє іншим побачити правду, змушує їх прийняти брехню. Окрім мимовільних і навмисних виразів обличчя, потрібно зазначити і про давно завчені, які з'являються автоматично, попри бажання людини, іноді навіть всупереч йому і, зазвичай, без її саморозуміння [228].

Що цікаво, такі вирази обличчя завчені ще з дитинства. Ще у віці немовляти дитина вчиться контролювати вираз свого обличчя, намагаючись приховати справжні почуття і зобразити емоції, яких не відчуває. І вчать дитину цього самі батьки безпосередньо власним прикладом, і повчаннями на

зразок: «не дивись на мене так сердито», «усміхайся, коли тобі щось дають», «не супся». Дорослішаючи, діти швидко адаптуються до тих правил обличчя, що це стає звичкою, яку важко викоренити. Згодом такі правила діятимуть автоматично, і людина вже не контролює, іноді й не усвідомлює їх прояву. І навіть усвідомлюючи не завжди може перестати слідувати їм. Як наголошує П. Екман, найскладніше виправити саме ті звички, що в основі мають «правила» обличчя [208].

Найскладнішим джерелом витoku інформації є мікровирази, які настільки скороминущі, що зазвичай навколишні не встигають помітити ту картину приховуваних емоцій, яку вони дають. Мікровирази проявляються щонайбільше на чверть секунди. За визначенням багатьох дослідників, мікровирази є результатом придушення несвідомих емоцій. Втім варто зазначити, що правдива людина виявляє ознаки брехуна, коли її підозрюють у неправді. Нерозуміння цього може ускладнити тлумачення правильних ознак емоцій.

Інтерпретуючи мімічні ознаки емоцій, потрібно зважати на особистісні відмінності людей, які можуть вплинути на те, що обманщик не виявить ознак брехні, в той час як чесна людина може цілком їх демонструвати. Потрібно враховувати, що окремі особи, зокрема психопати та природжені брехуни, здатні контролювати вияв своїх реальних почуттів. Відповідно, навіть правильним ознакам їхніх емоцій не можна довіряти [83].

Щоправда, можливі випадки (менш поширені), коли особистісні властивості стають на заваді правильному прочитанню точних мімічних ознак емоцій, що є взаємопов'язано зі знаками мови. Також проблемою в розшифруванні правильних емоцій чи інших свідчень обману є техніка актора, відома також як система Станіславського, яка вчить за допомогою міміки імітувати будь-які почуття. Акторів вчать фіксувати особисті емоції, щоб згодом їх відновити на сцені. Тож коли актор застосовує цю техніку, він ніби повторно проживає емоції, результатом чого і є той чи інший вираз його

обличчя, тобто це вже не імітація, а, так би мовити, поживавлення емоції на фізіологічному рівні.

По суті, акторська техніка розмиває границі між помилковими та правдивими емоціями. Так само і брехун, який сам себе переконав у правдивості своїх емоцій, починає в них вірити. Відтак уже неможливо розпізнати правдивість його інформації.

Ще одним джерелом витoku інформації є очі. П.°Екман виділяє п'ять способів передачі інформації за допомогою очей, три з яких видають обман.

По-перше – це зміни зовні завдяки рухам м'язів навколо очей. Ці рухи можна відносно легко імітувати або придушити.

По-друге – це напрямок погляду. Так, якщо людина відводить погляд донизу, що означає смуток, у бік – відразу, а якщо донизу і в сторону – відчуває провину або сором. Однак потрібно зауважити, що зазвичай брехун усвідомлює, що відведення очей вбік може викликати в навколишніх підозру в обмані щодо нього, тому уникає цього.

По-третє – це моргання. Зрозуміло, кліпати очима можна і спеціально, проте це також мимовільна реакція, і дуже часто вона простежується у разі емоційного збудження. На додаток при цьому збільшуються зіниці (четвертий спосіб). Реакцію розширення зіниць, на відміну від моргання, свідомо контролювати не можна [207].

П'ятий спосіб – сльози, які також є результатом дії вегетативної нервової системи. Зазвичай, вони пов'язані, з болем, сумом, горем або, навпаки, зі щастям (це так звані сльози радості, які неможливі без сміху чи усмішки). Окрім того, вегетативна нервова система викликає й інші зовнішні зміни на лиці – рум'янець, блідість, піт, які також важко приховати.

Скажімо, рум'янець, як вважають, може свідчити про збентеження людини, почуття сорому чи провини [207]. Однак лице червоніє також від гніву. Існує припущення, що багрянний колір обличчя може дещо відрізнятися від рум'янцю хвилювання місцем, ступенем появи і тривалістю.

Про вдаваний вираз обличчя можна судити ще за такими ознаками, як несвоєчасність, тривалість та асиметрія виразу. Щодо асиметричного вираження якоїсь емоції, то йдеться про випадки, коли та сама емоція на одній половині обличчя проявляється сильніше, ніж на іншій. Важливо не плутати таку асиметричність з одностороннім виразом, коли рухається тільки одна половина обличчя, оскільки такий вираз, зазвичай, не викликаний емоціями (наприклад, у разі підморгування чи скептичного підняття брови). Натомість якщо одна сторона обличчя викривляється сильніше, ніж інша, то це є правильною ознакою фальшивої емоції [207].

За тривалістю виразу обличчя також можна зробити висновок щодо його правдивості. Так, вирази, які тривають понад десять секунд, найімовірніше можуть бути неправдивими. Утримувати довший час вираз обличчя є радше емблемою або насмішкою.

Для повноти аналізу мімічних ознак обману варто розглянути один з найважливіших емоційних виразів обличчя – усмішку. Від решти виразів обличчя усмішку відрізняє те, що вона виражає радість за допомогою тільки одного м'яза, а на вираження деяких інших емоцій використовується до п'яти м'язів. Усмішку легко розпізнати серед інших емоцій. Удавана, нещира усмішка слугує для того, щоб переконати інших у позитивних, а насправді непрожитих почуттях, емоціях.

Отже, невербальна поведінка несе на собі найважливішу функцію регулятора міжособистісних відносин у спілкуванні. Жоден жест, вираз обличчя чи мускульне скорочення самі по собі не є підтвердженням брехливості слів людини. Вони лише засвідчують емоції, які не відповідають основній лінії поведінки людини. Щоб викрити брехуна, потрібно простежити, як емоції позначаються на його мові, голосі, тілі й обличчі, що видає хибність його емоційних проявів. Фахівці виокремлюють три основні емоції, які завжди супроводжують брехню: страх викриття, почуття провини за свою брехню і радісне збудження від усвідомлення можливості легко обдурити інших.

У брехуна обов'язково відбувається внутрішній конфлікт, адже у психіці наявні правдиві уявлення, і цей конфлікт повинен позначитися, вплинути на його вербальну чи невербальну поведінку під час комунікації. Відтак можна припустити, що ознаками брехні в людській поведінці є своєрідна дисгармонія вербальних і невербальних компонентів. Дисонанс всередині вербального повідомлення може виражатися в суперечливості фраз і пропозицій, у логічній непослідовності чи в інших мовних помилках [5].

Розглянувши особливості прояву брехні у людей ми можемо стверджувати, що брехня як особливий психічний процес проявляється в поведінці особистості у вигляді вербальних та невербальних ознак, які можна помітити і визначити у процесі взаємодії.

Брехливість студентів доцільно розглядати в контексті характеристики студентів загалом та особливостей їхнього світогляду. Отож, саме в юнацькому віці формується морально-психологічний образ особистості. Молодь завжди відігравала вагомую роль у вирішенні соціальних, економічних, політичних та моральних проблем суспільства. Для вирішення щоденних поточних своїх проблем, детермінантою яких є початок дорослого життя (нове середовище ровесників і дорослих, перегляд уявлень про себе, необхідність заробітку, можливий переїзд до іншого міста тощо), молодь потребує внутрішньої самоорганізації, вміння розподіляти час і сили. Так поступово молоді люди усвідомлюють життєві цінності [118].

Щодо прояву брехні у студентів, то науковці звертають увагу на відмінності в поведінці студентів гуманітарних та технічних спеціальностей, що впливає і на вияв брехливості серед них. Так, студентам технічних спеціальностей властиві такі здібності, як уміння трансформувати в уяві негативні тенденції в позитивні образи, ретельність у роботі, вміння передавати емоції та переживання різними засобами. Натомість для студентів-гуманітаріїв характерне прагнення до діяльності, яка обов'язково передбачає роботу в колективі, відчуття суперництва, завзятість у досягненні мети. Вони частіше, ніж студенти технічних спеціальностей, активізують свою діяльність

в присутності інших, прагнуть працювати з великим обсягом інформації, упорядковують і систематизують її.

Відповідно, студенти гуманітарних спеціальностей більш схильні до інтуїтивного сприйняття дійсності, а серед студентів-«технарів» чимало тих, хто формує незалежну від загальноприйнятої думку. Поведінкові стратегії гуманітаріїв характеризуються наступністю, а студентів технічних спеціальностей – стабільністю [111].

Отже, дослідження різних авторів свідчать про те, що в основі поведінкових патернів студентів різних спеціальностей лежить особливість прояву їхньої вербальної та невербальної поведінки поведінки, а також поведінкова активність. Відмінність брехливості студентів різних спеціальностей полягає в особливостях їхнього світогляду та гуманітарної чи технічної їх спрямованості. Так, у гуманітаріїв більшою мірою активізується уява, відповідно, їх брехливість більше деталізована. Брехня ж студентів технічних спеціальностей вибудована за чіткою логічною послідовністю подій.

1.3. Детермінанти прояву брехливості як риси характеру в структурі інтегральної особистості: віковий та гендерний ракурс

При формуванні брехливості як риси характеру особистості основними чинниками впливу можуть бути:

1. Професійна мотивація як фактор впливу на вектор розвитку особистості. У контексті впливу на розвиток брехливості інші мотиви професійної діяльності формуються на основі базових мотивацій – мотивація до досягнення успіху та мотивація уникнення невдач [97].

2. Професійна спрямованість, схильність особистості до побудови кар'єри. Систему професійних схильностей та здібностей особистості досить широко описують радянські психологи Є. Клімов і О. Голомшток, а також американський психолог Д. Гілфорд [148].

3. Пізнавальні процеси, що ситуативно й поетапно впливають на формування професійних нахилів, а отже, можуть здійснювати вплив на формування брехливості. Серед них провідними є кар'єрні орієнтації, які формуються на основі особистісних властивостей розвитку та перебігу психічних процесів (увага, пам'ять, сприйняття, відчуття тощо).

4. Психологічний тип особистості, який визначають особливості її комунікативного потенціалу. Саме на основі цих особливостей класифікують основні типи особистості (їх виокремлює така наука, як соціоніка) [101].

5. Особливості виховання як основна детермінанта формування світогляду особистості. У цьому контексті говоримо про вплив сім'ї та виховання особистості, відповідну їй спрямованість щодо розвитку і методу побудови кар'єри.

6. Цінності як прояв індивідуально-психологічного характеру. Ідеться про вироблену систему цінностей особистості, яка розвивається та формується впродовж життя відповідно до розвитку особистості [34].

7. Провідні установки, а саме: системи переконань, стереотипів та стандартних шаблонів реагування. Сформовані провідні установки зумовлюють поведінкові реакції особистості та є вагомими чинниками впливу на формування брехливості особистості.

8. Провідним фактором, що впливає на формування брехливості, часто є попередній досвід. Зміни вектора особистісного розвитку та професійної діяльності часто провокує отриманий раніше досвід діяльності, рівень задоволення особистісних та професійних потреб.

9. Рівень і якість освіти, зокрема спеціальної, а також перекваліфікація як передумова зміни кар'єрної орієнтації особистості працівника. Набуття відповідних знань, умінь та навичок, здобуття освіти за провідним профілем розглядають як поштовх до професійного росту, який незмінно впливає на формування професійних нахилів і, відповідно, може впливати на формування брехливості.

10. Стаж роботи та набутий досвід як фактор впливу на формування брехливості розглядаємо в контексті супровідних негативних психологічних явищ, зокрема професійного й емоційного вигорання, професійної деформації особистості тощо.

11. Випадкові чинники, які детермінують виникнення брехливості. Найчастіше при розвитку брехливості як риси характеру особистості детермінантами серед цих факторів виступають ціннісні переконання. Адже маючи за основу ціннісні орієнтації базується низка сутнісних характеристик людини як особистості. Сформована система цінностей – це одне з найважливіших утворень самосвідомості особистості, а зумовлені цією системою характеристики особистості виходять переважно із сутності системи цінностей конкретної особистості, спектр орієнтації у якій відображає зміст, спрямованість та психологічну вагомість. Також вагомим елементом психологічної значущості ціннісної сфери людини є її співвідношення з історичними, політичними, ідеологічними умовами у конкретний період часу, відповідно до яких утворюється структура цінностей і в масштабах суспільства, і на рівні конкретної особистості.

Особливого значення вказані елементи набувають в контексті формування концепції освіти та виховання несформованих індивідів. Зокрема, щодо структури ціннісних орієнтацій по відношенню до процесу становлення особистості, який безпосередньо детермінує цей процес. Дослідник психології особистості професор Д. Леонт'єв наголошує, що ціннісно-змістовне вимірювання входить до структури особистості. Тобто психолог трактує потреби й особистісні цінності особистості через категорії джерел та носіїв значущих для людей змістів, які представляють усі змісти, утворюють основу внутрішнього світу людини, визначають динаміку емоцій і неврозів, проектують зовнішній світ на світогляд [147].

Проблематика ціннісних орієнтацій особистості та, відповідно, необхідність дослідження проблем особистості зумовлені соціальними змінами в суспільстві, які суттєво деформують систему цінностей людини як

частини соціуму. Крім очевидних факторів впливу соціуму на становлення людських цінностей, варто враховувати індивідуальність утворення, що є комплексним і вагомим у структурі особистості. У цьому аспекті ціннісні орієнтації як особистісно формуюча система:

- взаємопов'язані зі становленням самосвідомості, процесом усвідомлення власного «я» в соціумі як системі суспільних відносин;
- належать до найважливіших елементів структури особистості, яка визначає загальний рівень розвитку людини за рівнем її сформованості [129].

У вітчизняній науці перші дослідження процесу формування ціннісних орієнтацій, а також чинників здійснювали А. Здравомислов, В. Ольшанський, Є. Фаталова, В. Ядов та ін.

Зокрема, В. Ольшанський трактує ціннісні орієнтації як прагнення особистості чи групи до різних форм соціальної значущості.

Інше спрямування мають теорії А. Здравомислова і В. Ядова, які розглядають поняття ціннісних орієнтацій у взаємозв'язку з психологічним поняттям установки особистості. Тому дослідники розуміють поняття «цінність» як суто суспільне явище, у зв'язку з чим ціннісні установки особистості вважають соціальними, а власне феномен ціннісної орієнтації – соціально-психологічним. Відповідно до зазначених положень дослідники сформулювали визначення системи цінностей: ціннісні орієнтації – установка особистості на певні цінності матеріальної та духовної культури суспільства.

Отже, ціннісні орієнтації людини формують систему її цінностей, серед яких варто виокремити загальнолюдські, глобальні цінності (зокрема свобода, нація, народ, праця, солідарність, гуманізм, чесність, творчість, вихованість, інтелігентність, сім'я, діти), які характерні для більшості людей та зниження значення яких в повноцінному суспільстві викликає протести.

Варто зазначити, що людські ціннісні орієнтації формують світогляд людини та визначають мотивацію індивідуальної поведінки, зокрема брехні та брехливості.

Ціннісні орієнтації формуються на етапі навчання і виховання. Тут, власне, навчання відіграє роль не лише інформування щодо конкретних знань певної галузі, а й механізму відтворення культурних та історичних норм, що сприяють самореалізації особистості. Виховання ж виступає засобом трансляції цих ціннісних орієнтацій з покоління в покоління на вербальному та невербальному рівнях.

Складним структурним утворенням є особистісна зрілість, до якої належать:

- самостійність;
- самореалізація;
- емоційна зрілість;
- адекватне самоствердження;
- цілевстановлення;
- якості відповідальності щодо різних сфер життя.

Формування особистісної зрілості досягається відповідно до загальних законів онтогенетичного розвитку індивіда, при якому почергово вступають в дію сенситивні, критичні етапи та періоди стабілізації [219].

Переломним етапом під час формування та розвитку особистості вважається юнацький вік, на якому міра співвідношення ідентифікації проявляється по-новому. Тут уособлення відображається як єдиний механізм соціального становлення особистості та, водночас, актуалізуються процеси індивідуалізації (при тому, що на попередніх вікових етапах тривало подолання процесів типізації). Про це пишуть науковці Л. Божович, Л. Виготський, Г. Костюк та ін. С. Рубінштейн зазначає, що в юнацькому віці спрямованість до утвердження «Я» утворює комплекс потребнісно-мотиваційних, ціннісно-сміслових та інтегративних утворень. Він наголошує, що саме цей комплекс є найхарактернішою ознакою функціонування суб'єктивності, росту значення «внутрішніх умов» у процесі розвитку, актуалізації саморозвитку та життєдіяльності особистості [119].

Результатом утворення зазначеного комплексу є самовизначення особистості, що, відповідно, стимулює її до самоаналізу, самопізнання, переосмислення власного «Я». Самовизначення передбачає психологічну готовність особистості, у якій визначальною характеристикою є самосвідомість у плані усвідомлення власної ролі в суспільстві та своїх життєвих перспектив у майбутньому. При цьому, зокрема, особистість має усвідомлювати й оцінювати власні якості, реальне та бажане «Я», мати певний рівень досягнень у всіх сферах життя і діяльності, бути здатною до особистісної оцінки та рефлексії. Науковець Л. Божович вважає цей етап формування особистості центральним у психічному й особистісному розвитку.

На наше переконання, найважливішим завданням для адекватного розвитку особистості є створення сприятливих умов для психологічної зрілості. Щодо цього варто зазначити, що основним компонентом реалізації цього стратегічного завдання є не зовнішній фактор (соціальні умови розвитку), а внутрішній, суб'єктивний, який передбачає приховану, особистісну роботу над реформацією особистості, зміни власного «Я» в суб'єкти саморозвитку, а також реформації власного буття. Тобто для уявлення особистості про власну психологічну зрілість мають значення цілі та орієнтири розвитку, які здебільшого визначають напрям, темп та ефективність такого розвитку.

Психологічна зрілість є найвищим етапом розвитку особистості. Для повноти розуміння розкриємо це поняття через різні аспекти його протилежностей (психологічної незрілості особистості), а також особливості їх прояву:

1) віковий аспект – незрілість у всіх її проявах (інфантильність, ювенільність (дитинство, юність), сенільність (старість));

2) структурний аспект – незрілість розглядають як вузькоспрямований розвиток (однобокість та нецілісність розвитку, вузька спеціалізація життєдіяльності);

3) функціональний аспект – незрілість проявляється в невротичному розвитку особистості, що є дезорганізованою, не здатною досягати поставлених цілей. Функціональна психологічна незрілість передбачає неповноцінність функціонування особистості;

4) генетичний аспект – незрілість проявляється через гетерономність, залежність від обставин, навколишніх людей, думок та позицій оточення;

5) екзистенційний аспект – незрілість як неусвідомленість, фіктивність, уникнення проявів власної позиції, втеча від реальності (свободи, смерті, самотності, сенсу життя) [199].

Брехливість як фактор прояву особистості в соціумі суперечить суспільним нормам, що побудовані на основі потреби людей мати правильне уявлення про суспільство, в якому вони живуть, вчинки оточення, які оцінюють, та ситуації, які виникають на їхньому життєвому шляху.

На нашу думку, дослідження природних передумов формування психіки справедливо підкреслюють роль біологічних чинників, що визначають розвиток індивіда та які стають дедалі несприятливими через погіршення екології та природного середовища перебування людини.

Сучасна психологічна наука, що має чітко окреслену природну парадигму, досить мало надає емпіричних фактів відображення внутрішніх механізмів функціонування індивідуальності брехуна.

Розглядаючи брехливість як форму поведінки, якості характеру особистості, припускаємо можливість стійкого, свідомого прояву брехливості в психіці людини, що закріплена та повторювана у структурі особистості.

На сьогодні безсумнівним є факт прояву психологічних якостей людини (зокрема істеричності та демонстративності) як способу акцентування на власних можливостях (зокрема методом омани та брехні).

При вивченні брехливості як риси особистості доцільним, на нашу думку, є підхід психологів В. Мерліна, К. Абульханової-Славської та К. Платонова, які у брехливості виокремлюють два аспекти (мотиваційний і процесуальний), котрі характеризують брехню як єдине ціле:

1) мотиваційний аспект (характеризує прагнення особистості) – передбачає наявність провідних установок (установки маніпуляції) за умови ігнорування законів моралі (суспільних цінностей);

2) пророцесуальний аспект – забезпечує різноманіття способів маніпуляції інформацією (конкретні способи діяльності особистості).

Зіставивши ці дві сторони у структурі брехливої поведінки, визначають цілісне поняття брехливості. Відповідно до цього брехливість є схильністю особистості до свідомого порушення принципів конструктивного спілкування при використанні різноманітних способів маніпуляції інформацією – брехні, обману, диверсійної відповіді.

У науці існують теорії, у яких науковці-психологи простежують взаємозв'язок схильностей людини до брехні з національно-психологічними та культурними особливостями конкретних етнічних груп. Зокрема, відомий французький психолог Ж. Дюпре пов'язував брехню та варіації її проявів з расою, національністю чи країною, для яких брехня, на його думку, – неминуче явище. Для аргументації власної позиції науковець наводить такі приклади відомих етнічних схильностей до брехливості та її різноманітних проявів: гасконців – до хвастощів (здебільшого несерйозних вигадок, брехні заради самовихваляння); італійців – до шахрайства і хитрощів; англійців – до лицемірства, греків – до нещирості, скритності; а більшість афроамериканців вважають взагалі нездатними до правдивості. Такі погляди науковця ми вважаємо надто узагальнювальними, різкими і однобокими. Щоправда, вплив виховання та національних традицій на характеристики міжособистісного спілкування є беззаперечним [74].

Повніше і конкретніше аналізоване питання розглядає радянський психолог Б. Ломов, який розробив системний підхід. Принципи цього підходу забезпечують різнобічність розгляду брехливості, зокрема в аспекті:

1) якісної одиниці, що містить власні складові з відповідними способами організації;

2) взаємозв'язку біофізичного забезпечення з проявами властивостей нервової системи;

3) індивідуального прояву брехливості та його особливостей;

4) багатовимірності утворення;

5) ієрархічної структури, багаторівневості її складових;

6) динамічного та змістовного розвитку [112].

Питання структури брехливості вивчає психолог Є. Душина, яка класифікує брехню: за джерелом виникнення (соціальні, індивідуальні); за ступенем усвідомленості брехні (свідома, несвідома); за силою мотивації, цілеспрямованості обману; за наслідками (приємні та неприємні наслідки, або ж брехня без наслідків) [73].

Відштовхуючись від протилежності, російська вчена Є. Белякова розглядає поняття правдивості. За її словами, структура правдивості як морально-комунікативної якості формується єдністю трьох взаємопов'язаних компонентів: когнітивного, мотиваційного та поведінкового. Змістовну ж сторону правдивості вона пов'язує з особливостями мотиваційного компонента [112].

На відміну від структурної класифікації брехливості, фактори впливу на розвиток брехливості як риси характеру охоплюють ширший діапазон людського буття. Зокрема, науковець М. Любимов виділяє біологічні, соціальні, особистісні, ситуативні фактори [85, с. 5].

Вирізняється серед інших теорія О. Фрая, який стверджує, що, обманюючи, людина переживає три різні процеси, які пов'язані з емоціями, складністю змісту та контролем. За його теорією, в основі емоційної складової є брехня як збудник емоцій (провини, страху, емоційного піднесення), в основі змістової – брехня є складаним когнітивним завданням, а складова контролю передбачає регулювання поведінки, стримування проявів нервозності, напруженості [183].

Американські психологи П. Екман та М. Франк вважають, що брехню провокують дві причини: одна пов'язана з мисленням, а інша – емоціями.

Вплив цих причин на основні аспекти поведінки різний, відповідно, брехня може бути або розкрита, або ні. На думку дослідників, брехня може бути викликана лінією поведінки, вибраною особою; фальсифікацією емоцій; почуттям провини; отриманням задоволення від обману [209].

Розглядаючи брехню як феномен людської поведінки, вважаємо за потрібне простежити джерела її формування в онтогенезі. Психологія трактує онтогенез як процес формування основних структур психіки особистості впродовж її становлення і розвитку. Структурні елементи, засоби життєдіяльності та спілкування, на основі яких базується свідомість та особистість, формуються під час інтеріоризації особистості.

У психології онтогенез психіки індивіда вивчають дві науки – загальна та вікова психологія. У віковій психології онтогенез поділяють на стадії, які охоплюють так звані сенситивні періоди – етапи розвитку особистості, для яких характерна поява тих чи інших психічних новоутворень. Якщо характерні для певного періоду розвитку новоутворення не проявилися вчасно, існує ймовірність, що вони не з'являться взагалі, тому важливим є своєчасний і, відповідно, ефективний виховний вплив на певні грані особистості [204].

Щодо власне стадій психології онтогенезу та їхнього змісту не існує однозначних позицій чи єдиної думки науковців. Проте їхнє об'єктивне існування є беззаперечним. Також психологи стверджують, що зазначені стадії можна умовно розмежувати за віковими кризами – першого, третього та сьомого років життя, підліткового і юнацького, зрілого та похилого віку.

Погляди вітчизняних психологів сходяться на тому, що формування психіки, свідомості, особистості в онтогенезі як соціальному процесі можливе лише за умови активного, цілеспрямованого розвитку. Безумовно, існує багато різноманітних теорій. Окремі положення деяких з них розглянемо в нашому дослідженні.

Теорія рекапітуляції Холла-Болдуїна (авторами є американські вчені С. Холл та Д. Болдуїн) базується на біогенетичному законі Е. Геккеля:

онтогенез (як розвиток особистості) є лише коротким повторенням соціогенезу (розвитку суспільства) або філогенезу (розвитку виду). Відповідно до проведеної паралелі науковці сформулювали назви стадій онтогенезу: первісного дикунства, мисливства, скотарства, землеробства і торгово-промислової стадії [50].

З. Фройд розглядав стадії онтогенезу в межах власної теорії дитячої сексуальності, відповідно до якої ці стадії зумовлює розвиток сексуальності. Науковець поділяє стадії розвитку особистості за ерогенними зонами людини, які вона пізнає послідовно, – на оральну, анальну, фалічну, латентну та геніальну. Фіксація на якість стадії, зумовлена найяскравішими враженнями, пов'язаними з нею, є джерелом психопатології.

У теорії життєвого циклу, що належить Е. Еріксону (епігенетична теорія), онтогенез складається з восьми стадій психосоціального розвитку. На думку науковця, людина розв'язує певну проблему на кожній з восьми стадій, наслідком чого є певне вікове психічне новоутворення: розв'язання проблеми базової довіри-недовіри зумовлює надію; протистояння автономії, сорому та сумніву породжують силу волі; вибір між ініціативою та почуттям провини – цілеспрямованість; протиставлення працелюбності та меншовартості – компетентність; вибір ідентичності попри змішування ролей – вірність; у конфлікті близькість vs ізоляція – любов; ствердження генеративності всупереч стагнації – опіку; здобуття цілісності попри відчай – мудрість [38].

О. Леонтьєв пропонує теорію провідної діяльності, за якою зміст стадій психічного онтогенезу полягає в послідовному освоєнні людиною видів діяльності – гри, вчення, праці [205].

Суб'єктивний підхід В. Татенка містить уявлення про зміст стадій онтогенезу як послідовного процесу розгортань і згортань «інтуїцій суб'єктивного ядра» людини, її внутрішніх сутнісних утворень (екзистенціальна, експериментальна, рефлексна, інтенціальна, потенціальна, актуальна та віртуальна інтуїції). Відповідно до підходу науковця названі

інтуїції почергово розгортаються та згортаються, тобто актуалізуються у конкретних психічних явищах [205].

У психології переважає осмислення явища психологічного онтогенезу крізь призму загальної психології, для якої характерні:

- розгляд психіки як функції мозку, засобу відтворення об'єктивної реальності;

- визнання самодетермінації психічної діяльності, не відкидаючи суспільної зумовленості свідомості особистості, взаємозв'язку свідомості та діяльності.

Водночас О. Леонт'єв акцентує на психіці людини як функції вищих мозкових структур, що онтогенично формуються під час освоєння форм діяльності та відображені у ставленні до навколишнього світу, самовираженні.

С. Рубінштейн стверджує, що психічна діяльність відображається у взаємодії мозку із зовнішнім світом, причому правильно трактований зв'язок психічного з мозком є водночас його правильно трактованим зв'язком з оточуючим середовищем.

Український психолог Г. Костюк зазначає, що психічне й фізіологічне – процеси, не розмежовані в часі і просторі. Отже, за словами науковця, для закономірності психіки ці процеси розкриваються через нейродинамічну характеристику, що є необхідною і важливою [119]. Водночас він зазначає, що розкриття руху нейродинамічних процесів «не дає ще даних про те, що саме людина відчуває, сприймає, уявляє, про що і як вона думає, до чого прагне, які цілі ставить перед собою, якими інтересами, поглядами, переконаннями керується у своїй поведінці. А саме в цьому і виявляється специфіка психічного, його своєрідність» [119].

Неординарним та важливим є дослідження С.°Гроффа, без якого розкриття питання психологічного онтогенезу в нашому дослідженні буде неповним. Автор теорії розкриває поняття у спектрі експериментальної галузі – трансперсональної психології. Результати його досліджень (викладені у книзі «Поza межами мозку»), фактично, є реформаторськими та переломними для

психології, психіатрії і психотерапії, вони заклали основу для створення нової науки про психіку, психічне та людину [82].

Практично всі психологічні вчення розглядають проблеми людини як особистості, яка є соціальною одиницею; розвитку індивіда під час навчання і виховання та їх вплив на цей розвиток; формування в діяльності.

Не зважаючи на малий обсяг теоретичних напрацювань цієї тематики, варті уваги положення, що вивчають відхилення в поведінці, та дослідження цієї сфери, які можна вважати основними. Наразі не існує сталого визначення феномену брехні, спільним для трактувань різних авторів є факт обмеженості людей, у яких брехня набула властивостей сталої риси характеру, адже визначають її як елемент лише певного рівня розвитку душевної діяльності людини.

Більшість науковців схиляється до думки причинно-наслідкового зв'язку між брехнею і суворістю покарання в дитячому віці. Зокрема, В. Смірічинська зіставляє дані тестування поведінки батьків і дітей, які погодились на експеримент: 25% дітей, у яких спостерігається стійкість прояву брехні, належать до сімей авторитарного типу, для яких характерні владність, надмірна строгість виховання дітей, часте застосування покарань [169].

Науковець К.°Мелітан розглядає брехню в аспекті теорії початкової повної щирості людини [121]. Науковець вважає, що брехливість розвивається ще з дитинства, адже відмінностей між розвитком фантазії, жарту та брехні, за його словами, практично немає. Так, у дітей зачатки брехливості зароджуються під час гри (побудова реальності через фантазії, що відповідають бажанням, близька до брехні), а також в процесі наслідування (вияви лицемірства, дрібної побутової брехні дорослих) [121, 18].

Зародження брехливості через наслідування поведінки дорослих докладно вивчає психолог В. Штерн [203]. На його думку, цей процес реалізується через розвиток бурної фантазії дитини, внаслідок чого розмивається межа між уявним і дійсністю. Причому брехня дорослого є фальшивим ствердженням чи запереченням істинних фактів, тоді як дитина

через брехню висловлює свій актуальний стан. Наприклад, діти розповідають про біль для того, щоб потрапити на руки, або заявляють, що хочуть у туалет, щоб вилізти з ліжечка чи злізти із стільця. При цьому для дітей згода виступає відображенням бажань, а заперечення – обороною, захистом.

Дитячу брехню вивчав і науковець О. Ліпман, який виділяє три стадії її розвитку [116]:

1. На першому етапі попередньо відсутня відмінність між суб'єктивним й об'єктивними уявленнями дитини. Тобто ця стадія передбачає виникнення усвідомлення різниці між правдою та брехнею.

2. Другий етап характеризується появою відмінностей між суб'єктивними й об'єктивними уявленнями, тобто усвідомлення, проте не оцінка відмінності (зокрема, між добром і злом).

3. На третьому етапі почуття спільності усвідомлюється паралельно з етичною цінністю правди. Виникає власне брехня через об'єднання та розмежування правди (добра) як однієї категорії, а брехні (зла) – як іншої [116].

Аналізуючи мотиви дитячої брехні, науковці часто роблять особливий акцент на страхі. Зокрема, страх покарання підштовхує дитину до брехні. Здатність людини нейтралізувати, запобігати появі емоцій з негативним полюсом з боку агресивного оточення ще на ранніх стадіях розвитку (маскування і пристосування) є відомим фактом. Тобто прояви агресії (у поведінці, міміці, виявлені через крик, вимогливу інтонацію) дитина сприймає як акт ворожості, що провокує розвиток захисних механізмів від агресії.

Саме тому С.Холл виокремлює такі види дитячої брехні:

- «героїчна брехня» (брехня як спосіб досягнення благородних цілей);
- «партійна брехня» (мотивацією виступають симпатії чи антипатії);
- «егоїстична брехня» (брехливість, основана на особистих інтересах, як захисна реакція на прояв будь-якої загрози);

- «фантастична брехня» (в основі брехні самоомана – уявне конструювання реальності, зокрема під час гри, розмивання межі між реальністю та вигадкою);

- «патологічна брехня» (брехливість як патологічна потреба в обмані оточення та самодурстві шляхом вигадок) [171].

Механізм розвитку дитячої брехні запускає усвідомлення застосування брехні дорослими, зокрема референтними групами. На основі цього стверджуємо, що для запобігання розвитку брехливості у дітей потрібно враховувати такі її каталізатори:

1) брехливість свідчить переважно про неадекватність взаємин поміж батьками та дітьми, їх порушення;

2) нетактовні вимоги, що не враховують інтересів дитини, провокують брехню;

3) брехня цілком може бути засобом адаптації (діти дошкільного віку (5-6 років) переживають етап розвитку, в основі якого лежить потреба в розумінні) [152];

4) при виявленні функції рефлексії дитина активно розвиває внутрішню позицію, генерує власну роль у подіях.

Ґрунтуючись на цих позиціях, достовірною вважаємо думку, що продукування фантазії, вигадки, брехні дітьми є способом завоювання симпатії, любові, і виникає шляхом позитивної батьківської стимуляції [94]. Причому такі вияви є необмеженими: діти продовжують брехати, відігравати роль фантазера, якщо одержують за це зі сторони дорослих подив, сміх, увагу, захоплення чи навіть обурення (знак емоції в даному разі ролі не відіграє). Проте такий спосіб самоствердження спочатку стає звичкою, а згодом викликає залежність, вкорінюється і визначає лінію поведінки вподальшому.

Важливо розуміти, що самовираження за допомогою брехливості, фантазерства не задовольняє правдивих потреб, а створює конфліктні ситуації, провокує несерйозне ставлення, подекуди навіть тотальну недовіру [53].

Тож вважаємо за потрібне далі розглянути соціально-психологічні особливості формування та проявів брехливості на кожному віковому етапі розвитку індивіда.

Одним з найважливіших етапів формування особистості у цьому аспекті є дошкільний вік – сенситивний щодо формування та прояву брехливої поведінки. У цьому віці закладаються основи інтеграції цілісної особистості. При цьому варто враховувати, що брехливість як форма поведінки є специфічним показником рівня когнітивного та морального розвитку. Тобто розвиток моральної і пізнавальної сфери дитини є фундаментальною передумовою цього процесу [208].

Вирішальним для становлення брехливої поведінки вважають підлітковий вік, оскільки саме на цьому етапі відбувається становлення самосвідомості, в межах якого розвивається Я-концепція. Уявлення про власне «Я» формується на основі когнітивної (образ «Я») й емоційно-оцінної (самооцінка) складової. Тобто в підлітковому віці людина усвідомлює себе особистістю відповідно до характерних можливостей, якостей, особливостей. Цей процес і визначає відповідну лінію поведінки: правдивої чи брехливої [187].

Виокремлюють й ознаки, що характерні для певної статі. Дівчата-підлітки з високим рівнем брехливості мають низький рівень внутрішньої чесності, тобто їм властивий самообман. Для хлопців-підлітків з високим рівнем брехливості характерний і високий рівень самовпевненості, загострене відчуття самоцінності. Тобто аспектами самоствавлення є внутрішні визначники (чесність, самовпевненість і самоцінність), а брехлива поведінка взаємопов'язана зі самоствавленням [11]. Визначником брехливості в гендерному аспекті виступає й вибрана лінія поведінки. Зокрема, дівчата, для яких характерна закритість (нездатність чи небажання ділитися важливою інформацією про себе), більше схильні до брехні, ніж дівчата з підвищеною рефлексивністю та критичністю. Серед хлопців до брехливої поведінки більше

схильні підлітки з високим рівнем зарозумілості, самовпевненості, самоцінності, зацікавленості у власному «Я» і самозакоханості.

Не варто забувати про те, що прояви брехливості в підлітків завжди умотивовані (брехня заради уникнення покарання, відповідальності, підвищення власного значення для оточення). Проте, наприклад, kleptomани та міфомани не мають чітко визначеної мети такого характеру, а їх дії викликають абсолютно протилежний ефект. Тобто вигадки, міф омани зазвичай мають різноманітні мотиви, а для подолання лицемірства дорослих індивідів необхідно осмислити природу виникнення цього явища в період становлення особистості – дитинства. Вдалим щодо цього вважаємо слова І. Альошинцева: «Діти – це наша міфологія, наша незаплямлена природність, наша сутність, знищення нашої суб'єктності» [11].

Для осмислення соціальних чинників формування ставлення до брехні у підлітків умовно виділяють окремі градації брехні, тобто класифікують прояви брехливості. Розглянемо одну з таких класифікацій мотивів брехні, метою якої є чітке визначення відмінностей між її видами.

1. Кримінальний мотив – шахрайство, передбачене Кримінальним кодексом України, заради наживи, що завдає матеріальних збитків потерпілому [15].

2. Мотив уникнення відповідальності – ухилення від відповідальності за неумисну шкоду, зумовлене страхом перед покаранням чи знищенням репутації, слабкодухістю.

3. Мотив психологічного тиску – завдання психічної (моральної) травми (шкоди психічному здоров'ю іншої людини) за допомогою брехні [68].

4. Героїчний мотив – «брехня на благо», досягнення благородних цілей.

5. Мотив одержання задоволення – багаторівневий та різноцільний, багатоаспектний: мрійливість і фантазерство; брехливість як звичка, що стала рисою характеру; паталогічна брехня (непереборна потреба в обмані, містифікації оточення, брехня як поведінкова та психологічна залежність).

6. Егоїстичний мотив – брехня як протест, спосіб самовираження, компенсації фізичного чи психічного дефекту особистості [69].

Для підлітків характерна стійка концентрація інтересів до сторонніх предметів, яка часто виявляється не за власним рішенням, а часто під впливом емоцій.

Окрім типологічних рис, особистісних характеристик та особливостей характеру, підліткам властиві і загальні якості – «поведінкові моделі», які виробляються як реакція на вплив зовнішнього, зокрема навколишнього, середовища. У цьому контексті варто пам'ятати, що емоційно-вольова сфера підлітків є нестійкою. Це виражається у швидкому переході почуттів, схильності до крайнощів: легко впадають у стан афекту, бурхливо висловлюють власні почуття (радості, гніву тощо). Вони можуть бути як роздратованими, веселими, активними, прагнучими до цікавої діяльності, так і в'ялими, пасивними, схильними до усамітнення і самоаналізу. Для більшості з них характерна надмірна самокритичність (щодо власної зовнішності, одягу) в поєднанні з надмірною самовпевненістю, схильністю до критиканства, переосмислення загальних цінностей. Об'єктами їхньої критики зазвичай стає старше покоління, яке їх оточує, зокрема, вчителі та батьки, причому така критика не означає негативного ставлення до її об'єкта. Частим явищем серед підлітків є також захоплення героїзмом, а також тим, що може надавати їм особливого зовнішнього вигляду з метою привернути увагу та завоювати повагу оточуючих [7].

Вагомим фактором визначення основної лінії поведінки для підлітків є дружба та розуміння з боку друзів й однолітків, тому під час побудувати взаємин з ними потрібно проявити тактовність, зважати на наявність внутрішнього конфлікту (прагнення незалежності та бажання належати до групи однолітків).

Отож, виявлення брехливої чи правдивої поведінки в підлітковому віці визначається самоставленням. Водночас проблематика ставлення до власного «Я» є елементом загальнішого питання – структури самосвідомості. Джерелом

її виникнення та розвитку є система взаємодії з навколишнім середовищем, зокрема соціумом [19].

Юнацьким віком вважається від 17 до 21 року у хлопців і до 20 років у дівчат – період завершення фізичного, зокрема статевого, дозрівання. У психологічному сенсі цей етап становлення індивіда є вирішальним для формування світогляду. Характерними для цього віку є початок самостійного життя, вибір професійного спрямування, зміна соціальної позиції [17]. Формування світогляду взаємопов'язане з вирішенням важливих проблем, причому основними явищами є рефлексія та самоаналіз, емансипація від дорослих. Явища дійсності сприймаються залежно від власного ставлення до них.

У цьому віці прояв брехливості залежить від розвитку самостановлення, самопошуку та самоідентифікації. Оскільки ці явища зумовлені зміною світогляду, виявляється і схильність до брехливої поведінки як способу пошуку професійної й особистісної ідентичності [18].

Зміни у світоглядній панорамі особистості дорослого віку відбуваються в періоди психологічної кризи: ідентичності, тридцяти років, середини життя, кризи переходу до старості. Відповідно до особливостей розвитку та прояву цих криз виявляється схильність особистості до прояву того чи іншого типу брехливої поведінки з метою відновлення рівноваги, адаптації до нового вікового періоду. Особливістю брехливості на дорослому етапі є її індивідуальний характер, відображення відповідно до рівня гармонійності проходження всіх попередніх вікових етапів. Не слід забувати, що в дорослому віці світогляд людина вже сформований, а брехливість стає продуманою, логічною, послідовною, або ж ситуативною (винятком є психічні розлади, викривлене сприйняття дійсності). На цьому віковому етапі особистісний розвиток є неоднозначним, залежить від нагромадженого життєвого досвіду, закріплених набутих патернів поведінкових реакцій на дійсність [8].

Отже, узагальнимо віковий спектр формування онтогенезу брехливої поведінки. У дитячому віці риса брехливості формується на основі страху перед покаранням. Підлітковий вік передбачає формування брехливості на основі когнітивної (образ «Я») та емоційно-оцінної (самооцінка) складової. Тобто в підлітковому віці людина усвідомлює себе особистістю на основі характерних для неї можливостей, якостей, особливостей, формує ставлення до власної особистості, що визначає відповідну лінію поведінку. Для юнацького віку характерне формування брехливості на основі власного самостановлення. На дорослому етапі брехлива поведінка є реакцією на вікові кризи.

Загалом виділяють два основні фактори формування уявлення про брехню і визначення ставлення до неї:

1. Морально-етичні цінності та установки людини, зокрема ставлення до брехні є основою для вироблення, регуляції та реалізації стратегії поведінки. У цьому контексті вивчення індивідуально-психологічних та особистісних факторів впливу уможлиблює встановлення важливих детермінант і регуляторів формування морально-психологічних стереотипів поведінки [39].

2. Дослідження ставлення до брехні – це зручна модель для розкриття умов, чинників та індивідуально-психологічних відмінності побудови системи ставлення індивідів до дійсності, навколишніх і власного «Я». При цьому вагомими є дослідження проблематики ставлення до брехні в підліткової та юнацької вікових груп, які через кілька років визначатимуть морально-етичний і психологічний образ людини в соціумі.

Питання гендерного впливу на розвиток, співвідношення брехливості та чесності є досить дискусійним. Як зауважував Ф. Достоевський, для жінки більш характерна, ніж для чоловіка, щирість, наполегливість, серйозність і чесність, пошук правди та жертвність. Зрозуміло, тут слід враховувати й етнічний аспект: ідеться про слов'янських жінок, у яких жага до правди є вищою, ніж у чоловіків. Зрештою, варто врахувати й особливості часу [84].

Протилежну позицію займає М. Бердяєв, який вважає жінок брехливішими за чоловіків. На його думку, брехня для них є захисною реакцією, виробленою внаслідок історичного безправ'я жінок.

Перша наукова позиція із цього питання (впливу гендеру на розвиток брехливості) висловлена у психологічному дослідженні В. Штерна ще у 1904 р. Під час цього дослідження науковець встановив відмінності між чоловічим та жіночим розвитком правильності й точності у висловлюваннях, охоплюючи період від 7 до 14 років. На думку науковця, у жіночій статі до 10 років правильність і точність у висловлюваннях є слабкорозвиненими, а з 10 років – розвиваються швидко і добре. Щодо чоловічої статі – точність і правильність у висловлюваннях до 10 років розвивається стрімко, після чого розвиток згасає. Специфічними особливостями В. Штерн також вказує прив'язку до особистого життя (дівчата оперують «особистими», а хлопці – «неособистими» категоріями) і точність висловлювань про кольори (у дівчаток нижча, ніж у хлопчиків). Щодо цього психолог розтлумачує, що перевага особистого перед неособистим є наслідком загальмованості розвитку дівчат, відсутності критичності. Також В. Штерн вказує, що в жіночій статі глибші особливості духовного розвитку [204, с. 29].

Різні типи брехні за гендерною ознакою визначає, зокрема, сучасний психолог Б. де Пауло, а також інші вчені, дослідження яких представив О. Фрай. Відповідно до даних цих досліджень, особливістю «чоловічої» брехні є самонаправленість, тоді як жінки спрямовують брехню на інших. Науковці встановили, що жінки більше схильні до позитивних почуттів, перебільшення гідності людини чи результатів її роботи за умов, які заторкують почуття співрозмовника, завдають йому неприємність [183]. Підтримуючи цю думку, К. Саарні зауважив: жінки спрямовують брехню на інших від раннього дитинства. Спільною особливістю науковці вважають те, що і в жінок, і в чоловіків складається позитивніше враження від розмови з жінками, ніж з чоловіками [90].

Схожі думки висловлює психолог В. Знаков, причому зауважує, що в жінок першоджерелом брехні зазвичай є перебільшення, «маленька неправда», зумовлена природною потребою показати себе якнайкраще в очах співрозмовника. Згодом такі перебільшення стають звичкою – компонентом моральної свідомості особистості, як захисні механізми свідомого обману і навіть брехні. Натомість для чоловіків більш характерна ситуативна брехня: вони точніше усвідомлюють та характеризують ситуації, в яких брешуть, та знають чітку мету такої брехні. Отже, В. Знаков вважає, що ставлення чоловіків до власної чесності критичніше, ніж у жінок, що може зумовити заниження самооцінки [83].

Свої дослідження В. Знаков також спрямовує на виявлення статевих відмінностей щодо розуміння брехні й обману. Зокрема, у результаті цих досліджень виявлено, що жінки вважають шкідливішою брехню, а чоловіки – обман. У розумінні чоловіків, обман є оцінкою суджень, які не відповідають об'єктивній реальності відносно матеріальних втрат. Жінки ж відзначають, що у спілкуванні акцентують на емоційному негативізмі не викривлення фактів, а брехні, яка спрямована на приховання або придушення справжніх думок і почуттів [83].

Як показало дослідження В. Знакова, чоловіки свідомо осмислюють відмінності брехні, неправди й обману, відтак вирішують, що з них є допустимим у тій чи іншій ситуації. Зважаючи на це, в них немає потреби в повторному осмисленні, більше того, це захищає їх від сильних емоційних переживань у тих випадках, коли вони зважилися на брехню чи обман.

Жінки ж, визначаючи сутність неправди, брехні й обману, як пише В. Знаков, спираються не на об'єктивність достовірного знання, а на віру в правильність розуміння проблеми. Дослідник зазначає, що визнання спотворення істини як морального або аморального вчинку у жінок зумовлене, насамперед, їхніми ціннісними переживаннями [83]. Жінки розуміють обговорювані феномени так чи інакше, вважає В. Знаков, не тому, що постали перед конкретним моральним вибором, а тому, що егоцентричне або

доброчесне розуміння брехні відповідає їхнім моральним переживанням і психологічним властивостям особистості.

Чоловічу та жіночу брехню розглядають також П. Юнацкевич та В. Кулганов, щоправда, аналізують їх у сімейних відносинах (як чоловіка та дружини). На їхнє переконання, жінки брешуть частіше, а чоловіки систематично. «Коли жінка обманює чоловіка, вона діє обдумано. Чоловіки обманюють з дурості, спокуси, імпульсивності» [212]. Серед причин, чому чоловіки й жінки часто брешуть у сімейних відносинах, ці дослідники називають небажання загострювати сімейну ситуацію, невпевненість у собі, страх втратити партнера.

За результатами емпіричного дослідження брехливості серед студентів, яке здійснила І. Церковна, у студенток брехливе заперечення і демонстрація активності, емоцій, незалежності є соціально орієнтовані. Своєю чергою, хлопці вдаються до брехливості, коли виловлюють свої думки, демонструючи позитивні і негативні емоції, що дозволяє їм уникати залежності, невдачі, зберегти самооцінку [187].

Є. Душина у своїх дослідженнях охарактеризувала, в якому образі у свідомості учнів різного віку постає брехлива людина [73]. Вона довела, що хлопчики молодшого шкільного віку описують брехливу людини конкретно, у реальних соціальних ситуаціях, трохи старші (учні середньої школи) та юнаки-студенти висловлюють до брехливої людини більше особистісного ставлення (усвідомлено й осмислено), характеризуючи конкретну соціальну ситуацію. А дівчата середніх і старших класів висловлюють до брехуна емоційно-особистісне ставлення, наділяють його складними за змістом особистісними якостями.

Хлопці молодшого шкільного віку частіше наділяють брехливу людину інтелектуальними, діяльними характеристиками, а дівчатка – тілесними, вольовими, конвенціональними. Образ брехливої людини у хлопчиків егоцентричний, відображає ті характеристики, які значущі, насамперед, для

нього самого, а дівчатка в аналогічних образах виділяють, зазвичай, соціально значущі людські якості [73].

І хлопці, і дівчата (учні середньої школи) розрізняють образи брехливої і правдивої людини за вольовими характеристиками, причому у дівчаток цими якостями більше наділена правдива людина, а у хлопчиків – брехлива. Інтелектуальними якостями у сприйнятті підлітків обох статей наділена більше правдива людина. Брехливу людину хлопці наділяють більшою кількістю поведінкових характеристик, ніж правдиву, а дівчата навпаки [73].

Натомість дівчата, на відміну від хлопців, наділяють брехливу людину більшим соціальним інтелектом, ніж правдиву людину. Це пов'язано з тим, що хлопці більше орієнтуються на самих себе, а дівчата – на самопрезентацію.

На визначення структури брехливої людини у свідомості юнаків і дівчат-студентів впливають гендерні стереотипи. Так, дівчата наділяють людину, схильну до брехні, більшою емоційністю, а юнаки – активністю. Водночас достовірних відмінностей за гендерною ознакою в образах брехливої людини не виявлено [73].

Численні дослідження засвідчили взаємозв'язок особистісних властивостей сучасних студентів зі специфікою уявлення про брехню й обман, їх ставленням до цього феномену, тим, наскільки прийнятною вони вважають неправду і як часто вдаються до обману [104; 138; 175].

За результатами досліджень можна виокремити особливості прояву брехливості серед сучасних студентів:

- студенти, які вважають обман способом досягнення власних цілей, часто проявляють високий рівень мотивації схвалення, домінування, проникливості, а також схильні до проєкції, як захисного механізму. Зважаючи на це, вони можуть приписувати іншим людям брехливість, аби виправдати свою брехню. Вони хитрі і корисливі, вміють поводитись у суспільстві, проникливі щодо оточення;

- студентам, котрі постійно брешуть, властива низька самооцінка, але водночас і прагнення до влади й домінування. Вони не схильні приймати

поради інших і нетерпимі до критики. Ці молоді люди використовують компенсацію, як захисний механізм: намагаються замінити реальний чи уявний недолік, дефект іншою якістю, найчастіше фантазують або присвоюють властивості, достоїнства, цінності, поведінкові характеристики іншої особистості [42];

- особи, які досить часто вдаються до брехні, вирізняються впевненістю у собі, незалежністю, реалістичністю в судженнях і вчинках, у них домінує інтуїтивний канал емпатії, що дозволяє, так би мовити, «прочитати» поведінку партнера, не розгубитися за умови браку інформації про нього, дати собі раду в ситуації, спираючись на досвід, що зберігається підсвідомо [165].

Далі розглянемо брехливість студентів крізь призму гендерних відмінностей маніпулятивної поведінки. Маніпулятивна поведінка юнаків переважно проявляється в економічній та професійній сфері, а дівчат – у стосунках, спілкуванні та в родині. З уваги на це, схильність до маніпулювання та неправдивої поведінки може негативно впливати на життєвий успіх студентів.

Принагідно зазначимо, що найбільш адаптивною до умов сучасного суспільства є андрогенна особистість (поєднує в собі фемінні та маскуліні риси) [184].

Під час навчання активізуються та розвиваються всі сфери студента, а разом і схильність до брехливої поведінки. Так, як основні гендерні особливості маніпулятивної поведінки студентів можна виокремити те, що під час навчання студенти (і хлопці, і дівчата) демонструють досить високий рівень схильності до маніпулятивної поведінки для досягнення поставленої мети; в основі високого рівня розвитку маніпулятивної поведінки студентів лежить високий рівень розвитку комунікативних відносин; для хлопців-студентів використання маніпулятивної поведінки у професійній сфері є проявом домінування, прагнення до перемоги, а дівчата вдаються до маніпуляції для самоствердження в колективі [195]. Втім, більшість студентів не усвідомлює власних проявів маніпулятивної поведінки.

З'ясування уявлень студентів про маніпулятивну поведінку є корисним для вироблення системи мотивації до брехні. Загалом гендерні відмінності маніпулятивної поведінки студентів зумовлені пошуком професійного «Я», формуванням самоідентичності [44]. Відтак юнаки більш схильні до прояву маніпулятивної поведінки під час навчання (для досягнення поставлених цілей), а дівчата – у процесі спілкування. Відповідно, юнаки самостверджуються в професійній сфері та досягають результатів у навчанні за допомогою маніпулятивних патернів поведінки, а дівчата більш схильні до неправдивих проявів поведінки в міжособистісних інтеракціях з іншими [45].

У розгляді гендерних відмінностей маніпулятивної поведінки важливе значення має комунікативний потенціал. Через призму комунікативно-дискурсивного напрямку неординарним є лінгвістичне конструювання гендеру в комунікативній взаємодії індивідів у різних ситуаціях, через призму теорії соціальної ідентичності – мовна поведінка чоловіків та жінок, комунікативна адаптація та інтеракціонізм. Адже неодноразово було доведено рядом вчених, що дискусивна діяльність чоловіків та жінок надто різняться поміж себе, а звідси – виникає комунікативна асиметрія на користь чоловіків, що забезпечує їхній панівний статус у суспільстві.

Л. Крисін стверджує, що в результаті дослідження відмінностей спілкування жінок та чоловіків у різних мовленнєвих суспільствах виявляються розбіжності, які стосуються не основних аспектів мови, а радше периферійних, відповідно лише зрідка створюють труднощі при комунікації.

Відтак можна виокремити своєрідність сприйняття комунікації: у чоловіків воно визначається зазвичай лівою півкулею головного мозку, що відповідає за аналітичне мислення і відповідне вербальне відображення, а також у жінок воно визначається обидвома півкулями, що відповідає за обробку інформації, яка відображена не лише у словах, а й у символах й образах [48].

Проаналізувавши комунікативну поведінку чоловіка і жінки в моно- і гетерогамних групах, можна визначати найпоширеніші, тобто стандартні,

гендерні стратегії і тактики, на формування яких впливають різноманітні типи сприйняття довколишнього світу, що пояснює статеві особливості в комунікації [77].

Як засвідчує практика, більшість жінок коли спілкуються схильні до співробітництва, натомість чоловіки – до стилю конкуренції. Відповідно їм властиві деякі особливі методи комунікації, зокрема, вони, зазвичай, спілкуються по черзі, в той час як чоловіки намагаються домінувати й самостверджуватись.

Висновки до розділу 1

У першому розділі розкрито особливості виникнення та формування людської брехливості, відтак брехню, обман і неправду визнано неминучими соціально-психологічними супутниками життя людини в соціумі. На основі аналізу психологічних аспектів категорії брехні, висвітлених у працях вітчизняних та зарубіжних учених, можна стверджувати, що брехня й обман властиві лише людському суспільству. Як суперечливий і надзвичайно заплутаний феномен брехня вимагає глибокого, докладного вивчення.

З розвитком науки, а також з уваги на соціальний запит, поступово вдосконалювалася візуальна та психофізіологічна детекція. Так, якщо перший детектор брехні фіксував лише три фізіологічні характеристики (зміни в диханні, пульсі, тиску), то тепер – це близько 50 фізіологічних показників. Зараз поліграф застосовують у різноманітних галузях життєвої активності особистості – від державного управління до законодавчого регулювання.

Аналіз брехливості як індивідуально-психологічної властивості особистості охоплює розгляд функціональної єдності мотиваційних, емоційних, когнітивних, динамічних, регуляторних та результативних складових. Брехливу поведінку в дитячому віці часто пояснюють страхом бути покараним. У підлітковому віці така поведінка формується на основі когнітивної (образ «Я») й емоційно-оцінної складової (самооцінка). Брехливість у юнацькому віці формується з розвитком самостановлення. У період дорослості брехливу поведінку слід розуміти як засіб адаптації та реагування на вікові кризи.

Гендерні відмінності маніпулятивної поведінки серед студентів зумовлені пошуком свого професійного «Я», формуванням самоідентичності. Так, юнаки більш схильні до маніпулятивної поведінки під час навчання, аби досягнути поставлених цілей, а дівчата – у процесі спілкування. Тобто хлопці самостверджуються у професійній сфері та досягають результатів у навчанні

за допомогою маніпулятивних патернів поведінки, а дівчата більш схильні до неправдивих проявів поведінки в міжособистісних інтеракціях з іншими.

Брехня як психічний процес виражається в поведінці людини через цілісність вербальних та невербальних ознак, що виявляються у процесі комунікації. В основі поведінкових патернів студентів різних спеціальностей лежить особливість прояву вербальної та невербальної поведінки, а також поведінкова активність в контексті прояву певного типу за вектором ставлення до навчання і професії. Відмінність брехливості студентів різних спеціальностей визначається особливостями їхнього світогляду, а також їх спрямованістю (гуманітарна чи технічна).

РОЗДІЛ 2

ЕМПІРИЧНИЙ АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПРОЯВУ БРЕХНІ У СТУДЕНТІВ

2.1. Загальна характеристика вибірки емпіричного дослідження

Констатувальне емпіричне дослідження у своїй основі складалося з наступних етапів:

Етап 1. Прийняття рішення щодо організації процедури дослідження

На початковому етапі емпіричного дослідження визначено психодіагностичний інструментарій, за допомогою якого воно відбувалося, а також визначено вищі навчальні заклади, у яких воно проводилося.

Етап 2. Інформування керівництва факультетів вузів про проведення емпіричного дослідження та оцінку певних особистісних якостей студентів.

Опісля прийняття рішення про проведення дослідження та розроблену процедуру, проінформовано студентів про мету, формат проведення дослідження та основні правила поведінки, а також заповнення бланків методик під час проходження дослідження. Необхідно узгодити час таким чином, щоб обидві сторони влаштували час та місце його проведення (освітлювана аудиторія, відсутність втоми у студентів після занять). Дослідження проводилося з умовою дотримання анонімності. Вона давала респондентам можливість більш об'єктивно і відверто відповідати на запитання, хоча це не гарантувало їм повної відповідності реальній ситуації.

Етап 3. Підготовка до емпіричного дослідження.

Дослідником було підготовано тексти методик та бланки для їхнього заповнення на кожного студентами зокрема. Орієнтовний час заповнення – 1 година.

Етап 4. Отримання і обробка результатів емпіричного дослідження.

Дослідник пропонує кожному студенту бланк з методиками та інформує щодо часу його заповнення, проте наголошує на тому, що не потрібно поспішати.

Досліджувану вибірку склали 300 студентів, з яких 150 – студенти Українського католицького університету (95 осіб чоловічої статі та 55 осіб жіночої статі); і 150 – курсанти Львівського державного університету внутрішніх справ (45 осіб чоловічої статі та 105 осіб жіночої статі); віком від 18-ти до 22-х років. Середній вік досліджуваної групи становить 19 років.

Під час проведення дескриптивного аналізу ми поділили досліджуваних на такі групи:

- 1-а: студенти історичного факультету Українського Католицького університету. Дослідження проводилося за адресою м. Львів, вул. Хуторівка, 35А);

- 2-а: студенти факультету №4 Львівського державного університету внутрішніх справ. Дослідження проводилося за адресою м. Львів, вул. Городоцька, 26;

- 3-а група –представники чоловічої статі (кількість осіб – 140);

- 4-а група –представники жіночої статі (кількість осіб – 160).

2.2. Організація та методика дослідження

У дослідженні було використано такі методики:

- опитувальник «Шкала соціальної бажаності» Д.Кроуна-Д.Марлоу (Crowne-Marlowe Social Desirability Scale, CM SDS);

- тест-опитувальник «Соціально-комунікативної компетентності»;

- тест Т. Лірі: опитувальник для діагностики міжособистісних відносин;

- методика діагностики соціально-психологічної адаптації К. Роджерса і Р. Даймонда (адаптована А. Осніцьким);

- опитувальник емоційної експресії (розроблений Л. Богіною).

- опитувальник ЕРІ Г.Айзенка.

Особистісний опитувальник «Шкала соціальної бажаності» Д. Кроуна-Д. Марлоу (Crowne-Marlowe Social Desirability Scale, CM SDS) розроблено Д. Кроун і Д. Марлоу в 1960 р. для діагностики мотивації схвалення. Він складається з 33 тверджень (18 соціально схвалюваних і 15 соціально несхвалюваних зразків поведінки). Досліджуваний повинен висловити згоду чи незгоду з ними. Кожна відповідь, що співпадає з ключем, оцінюється 1 балом (Додаток А).

Загальний показник мотивації схвалення отримують додаванням всіх балів. Цей показник характеризує мотиваційну структуру суб'єкта і, зокрема, ступінь його залежності від позитивних оцінок з боку інших, його чутливість до міжособистісних впливів. Дана шкала дозволяє отримати оцінку потреби людини в схваленні з боку інших людей. Чим вище підсумковий показник, тим вище мотивація схвалення і тим, отже, вища готовність людини презентувати себе перед іншими, як такої, що повністю відповідає соціальним нормам. Низькі показники можуть свідчити як про неприйняття звичних норм, так і про надмірну вимогливість до себе.

Опитувальник «Соціально-комунікативної компетентності» призначений для визначення характерних рис поведінки, звичок, поглядів людини. Даний опитувальник має такі шкали: соціально-комунікативна незграбність (СКН), нетерпимість до невизначеності (НН), надмірний потяг до конформності (К), підвищене прагнення до статусного росту (ПСР), орієнтація на уникнення невдач (УН), фрустраційна нетолерантність (ФН) (Додаток В).

Соціально-комунікативна незграбність (СКН). Високі значення характерні для людини, яка відчуває труднощі в спілкуванні, їй не вистачає винахідливості, вона замкнена, задумлива, боязка, мовчазна, не гнучка, часто ніяковіє. Низькі значення характеризують людину бадьору, веселу, привітну, сміливу, балакучу, конформну, щиру, чуйну, гнучку в спілкуванні, таку, яка легко входить в будь-яке товариство, має багато друзів, любить приймати гостей, викликає симпатію оточуючих.

Нетерпимість до невизначеності – (НН). Високі значення у людини, яка має потяг до упорядкування, мова її чітка; вона хоче знати думку про себе знаних людей, щоб уникнути невизначеності, користується порадами обізнаних людей; рішення приймає, довго не вагаючись; в ситуації невизначеності відчуває внутрішню тривогу; прагне знати майбутнє; спілкується лише з тими, кого вважає передбачуваними; всі свої рішення вважає остаточними, не любить справ, що ще не завершені та не мають остаточних результатів; не любить несподіванок, не сподівається на випадок, «навмання», починаючи справу, знає її результат; вибір з декількох можливостей — завжди складна справа, тому приймає рішення якомога швидше. Низькі значення характерні для людини, яка легко ставиться до ситуації невизначеності, процесом цікавиться більше, ніж результатом, любить несподіванки, сюрпризи, легко змінює свою думку.

Надмірний потяг до конформності (К). Високі значення свідчать про те, що на точку зору і поведінку людини впливає думка інших, не обов'язково знаних людей. Така людина йде завжди за групою, навіть коли не погоджується з нею, не висловлює свої думки, легко підкоряється іншим. Низькі значення має людина незалежна, яка має свою думку і не боїться її висловлювати та наполегливо відстоювати, не звертаючи уваги на статус і авторитет опонента. Така людина готова брати на себе відповідальність.

Підвищене прагнення до статусного росту (ПСР). Високі значення означають, що людині притаманні заздрість, ревності, завищена самооцінка, демонстративність, прагнення до керування, домінантність, властолюбство, зверхність, високий рівень домагань, самовпевненість, марнославство. Низькі значення властиві людині з адекватною самооцінкою, природною поведінкою, без претензій на виключно значиму роль.

Орієнтація на уникнення невдач (УН). Високі значення характерні для людини з хворобливим самолюбством, невпевненістю у своїх силах. Труднощі викликають в неї негативні емоції і бажання уникнути дій, ризику, від цього низька активність, обмеженість інтересів, бажань, песимізм, недовіра до

людей, переважно поганий настрій, боязливість. Низькі значення має людина з вираженим мотивом досягнення успіху. Труднощі викликають у неї активність, бажання діяти, невдачі не лякають її.

Фрустраційна нетолерантність (ФН). Високі значення означають високу емоційну лабільність, сильні, переважно негативні, емоційні реакції, нетерплячість, неспокій, низький самоконтроль, імпульсивність, послаблену саморегуляцію, внутрішнє напруження, образливість, збудливість. Низькі значення має людина спокійна, з адекватною реакцією на перешкоди.

Тест Лірі: опитувальник для діагностики міжособистісних відносин.

Дана методика розроблена Т. Лірі (1954 р.) і призначена для дослідження уявлень суб'єкта про себе й ідеальному «Я», а також для вивчення взаємовідносин в малих групах. З її допомогою виявляється переважаючий тип відносин до людей в самооцінці та взаємооцінці. При цьому виділяється два чинники: «домінування-підпорядкування» і «дружелюбність-агресивність (ворожість)». Саме ці фактори визначають загальне враження про людину в процесах міжособистісного сприйняття.

В залежності від відповідних показників виділяються ряд орієнтацій – типів ставлення до оточуючих. Робляться висновки про вираженість типу, про ступінь адаптованості поведінки – ступеня відповідності (невідповідності) між цілями і результатами, що досягаються в процесі діяльності. Дуже велика неадаптивність поведінки (при поданні результатів виділяється червоним кольором) може свідчити про невротичні відхилення, дисгармонію у сфері прийняття рішень або бути результатом будь-яких екстремальних ситуацій.

Методика може використовуватися як для самооцінки, так і для оцінки поведінки інших людей («погляд зі сторони»). В останньому випадку досліджуваний відповідає на питання ніби за іншу людину, ґрунтуючись на своєму уявленні про неї. Підсумовуючи результати такого тестування різних членів групи (наприклад, трудового колективу), можна скласти узагальнений «представницький» портрет будь-якого її члена, наприклад, лідера. І робити висновки про ставлення до нього інших членів групи.

Опитувальник містить 128 оціночних суджень, з яких в кожному з 8 типів відношень утворюються 16 пунктів, упорядкованих по висхідній інтенсивності. Методика побудована так, що судження, спрямовані на з'ясування якого-небудь типу відношення, розташовані не підряд, а особливим чином: вони групуються по 4 і повторюються через рівну кількість визначень. При обробці підраховується кількість відношень кожного типу.

Т. Лірі пропонував використовувати методику для оцінки поведінки людей, тобто поведінки в оцінці оточуючих («погляд зі сторони»), для самооцінки, оцінки близьких людей, для опису ідеального «Я». Згідно з цими рівнями діагностики змінюється інструкція для відповіді. Різні напрями діагностики дозволяють визначити тип особистості, а також зіставляти дані по окремих аспектах. Наприклад, «соціальне «Я», «реальне «Я»», «мої партнери» і т. ін.

Позитивне значення результату, отриманого за формулою «домінування», свідчить про вираженому прагненні людини до лідерства у спілкуванні, до домінування. Негативне значення вказує на тенденцію до підпорядкування, відмови від відповідальності й позиції лідерства.

Позитивний результат за формулою «дружелюбність» є показником прагнення особистості до встановлення доброзичливих відносин і співпраці з оточуючими. Негативний результат вказує на прояв агресивно-конкурентної позиції, що перешкоджає співпраці та успішної спільної діяльності. Кількісні результати є показниками ступеня вираженості цих характеристик.

Найбільш заштриховані на профілі октанти відповідають переважаючим стилем міжособистісних відносин даного індивіда. Характеристики, що не виходять за межі 8 балів, властиві гармонійним особистостям. Показники, що перевищують 8 балів, свідчать про акцентуації властивостей, що виявляються даними октантом. Бали, що досягають рівня 14 – 16, свідчать про труднощі соціальної адаптації. Низькі показники за всіма октантам (0 – 3 бали) можуть бути результатом скритності і невідвертості досліджуваного. Якщо в

психограмі немає октантів, заштрихованих вище 4-х балів, то дані сумнівні в плані їх достовірності: ситуація діагностики не схиляє до відвертості.

Перші чотири типи міжособистісних відносин (октанти 1 – 4) характеризуються тенденцією до лідерства і домінування, незалежністю думки, готовністю відстоювати власну точку зору в конфлікті. Інші чотири октанта (5 – 8) – відображають переважання конформних установок, невпевненість у собі, піддатливість думці оточуючих, схильність до компромісів.

Загалом інтерпретація даних повинна орієнтуватися на переважання одних показників над іншими і в меншій мірі – на абсолютні величини. В нормі зазвичай не спостерігаються значні розбіжності між «Я» актуальним і ідеальним. Помірна розбіжність може розглядатися як необхідна умова самовдосконалення.

Незадоволеність собою частіше спостерігається в осіб з заниженою самооцінкою (5, 6, 7 октанти), а також у осіб, що знаходяться в ситуації тривалого конфлікту (4 октант). Переважання одночасно 1 і 5 октанта властиво особам з проблемою хворобливого самолюбства, авторитарності, 4 і 8 – конфлікт між прагненням до визнання групою і ворожістю, тобто проблема пригніченою ворожості, 3 і 7 – боротьба мотивів самоствердження і афіліації, 2 і 6 – проблема незалежності – підкорюваності, що виникає в складній службовій або іншій ситуації, що змушує коритися всупереч внутрішнього протесту.

Особи, у яких виявляються домінантні, агресивні та незалежні риси поведінки, значно рідше виявляють невдоволення своїм характером і міжособистісними стосунками, проте і у них може виявлятися тенденція до вдосконалення свого стилю міжособистісної взаємодії з оточенням. При цьому зростання показників того чи іншого октанта визначить напрям, за яким самостійно рухається особистість в цілях самовдосконалення, ступінь усвідомлення наявних проблем, наявність внутрішньоособистісних ресурсів.

Методика діагностики соціально-психологічної адаптації К. Роджерса і Р. Даймонда. Методика діагностики соціально-психологічної адаптації була розроблена К. Роджерсом і Р. Даймондом, адаптована А. Осніцьким. В опитувальнику міститься 101 твердження – це висловлювання про людину, її спосіб життя: переживання, думки, звички, стилі поведінки. Авторами виділяються наступні 6 інтегральних показників: «Адаптація»; «Прийняття інших»; «Інтернальність»; «Самоприйняття»; «Емоційна комфортність»; «Прагнення до домінування». Кожен з них вираховується за індивідуальною формулою. Інтерпретація здійснюється відповідно до нормативних даних, розрахованих окремо для підлітків і дорослої вибірки.

Досліджуваному слід вибрати один з шести варіантів оцінок, пронумерованих цифрами від «0» до «6»: де «0» – це до мене абсолютно не відноситься; «2» – сумніваюся, що це можна віднести до мене; «3» – не наважуюся віднести це до себе; «4» – це схоже на мене, але немає впевненості; «5» – це на мене схоже; «6» – це точно про мене.

Ключі опитувальника представлені у вигляді таблиці, де встановлені межі визначення адаптації або дезадаптації, прийняття чи неприйняття себе, інших, емоційного комфорту чи дискомфорту, внутрішнього або зовнішнього контролю, домінування або підкорення, відходу від вирішення проблем.

Опитувальний емоційної експресії (ОЕЕ) Л.С. Богіної розроблений в лабораторії А. Ольшаннікової і складається 48 тверджень (Додаток Б). Спочатку вона призначалася і для виявлення схильності до прояву емоцій тієї чи іншої модальності, але потім ця ідея була відкинута, оскільки отримані результати не збігалися з іншими методиками. Цей тест має за мету виявляти бажані засоби (канали) вираження тих чи інших емоцій, а також інтегральні характеристики: інтенсивність експресії, рухова активність при емоційних переживаннях і порушення мови та поведінки при емоційних переживаннях.

Методикою виявляються 8 експресивних каналів вираження емоцій: гучність голосу, темп мови, образність мови, мовні помилки («збій» мови), інтонаційна виразність мови, рухова активність, зайві рухи, міміка. Крім того,

шляхом комбінації питань виділяються три фактори експресивності, про які говорилося вище: зовнішня виразність емоцій, активність поведінки під впливом емоцій і порушення мови та поведінки під впливом емоцій.

Опитувальник ЕРІ Г. Айзенка. Методика призначена для оцінки симптомокомплексу екстраверсії – інтроверсії й нейротизму (емоційної стабільності). В основу свого опитувальника Г. Айзенк поклав дві основні якості ВНД, котрі, як вважає більшість дослідників, визначають всю різноманітність типів особистості. Це екстраверсія – інтроверсія й емоційно-вольова нестабільність, або нейротизм. Автор пов'язує екстра – та інтроверсію з вираженістю процесів збудження й гальмування в корі головного мозку. При цьому типових екстраверта та інтроверта він розглядає як полярно протилежні особистості.

Екстраверт впевнений у собі, ризикує, гарячкуватий, діє під впливом моменту, імпульсивний, безтурботний, оптимістичний, любить спілкуватись. Його емоції та почуття не контролюються.

Інтроверт – спокійний, стриманий й віддалений від усіх, крім самих близьких людей. Він завжди контролює свої почуття, рідко буває агресивним, любить порядок та серйозність прийняття рішень.

Нейротизм – емоційна збудливість, схильність до психопатології в емоційній сфері. Індивід з вираженим нейротизмом емоційно нестійкий і характеризується переважно не вольовою, а емоційною регуляцією.

Фактори екстраверсія – інтроверсія й нестабільність – стабільність (нейротизм) вважають незалежними, і в сполученні вони можуть характеризувати той чи інший тип особистості.

Опитувальник Г. Айзенка містить 57 запитань, з яких за 24 запитаннями оцінюються екстраверсія – інтроверсія, інші 24 запитання характеризують нестабільність – стабільність, а останні 9 – входять в шкалу відвертості і вірогідності результатів дослідження. Вираженість фактора екстраверсія – інтроверсія в балах оцінюється так: 0–2 – вкрай виражена інтроверсія; 3–7 – виражена інтроверсія; 8–11 – помірна інтроверсія; 12–15 – помірна

екстраверсія; 16–18 – виражена екстраверсія; 19–24 – вкрай виражена екстраверсія.

Фактор нейротизму оцінюється так: 0–2 – вкрай мало виражений нейротизм; 3–7 – мало виражений нейротизм; 8–11 – помірний нейротизм; 12–15 – виражений нейротизм; 16–18 – досить виражений нейротизм; 19–24 – вкрай виражений нейротизм.

Обробку опитувальника проводять за допомогою ключа й починають її зі шкали брехливості (Б). Якщо в обстежуваного за шкалою (Б) 5 балів або більше, результати його відповідей не використовуються, а йде пошук причин невідвертих відповідей. Потім підраховуються бали за шкалою екстраверсії. Якщо кількість балів 12 і більше, то обстежуваного можна вважати екстравертом, менше 12 балів – інтровертом. Такі самі оцінки застосовуються й для шкали нейротизму: якщо 12 балів і більше – нейротизм, менше – емоційна стабільність.

2.3. Інтерпретація отриманих результатів

Після проведення емпіричного дослідження та опрацювання результатів було отримано первинні дані.

Інтерпретація результатів дослідження була здійснена за допомогою програми SPSS Statistics 17.0, використовуючи такі методи статистичної обробки даних, як:

1. Дескриптивний аналіз, що дав можливість визначити максимальне, мінімальне, середнє значення, а також стандартне відхилення.
2. Кореляційний аналіз (коефіцієнт лінійної кореляції), який дозволяв виявити взаємозв'язки між досліджуваними ознаками.
3. Факторний аналіз – метод статистичного опрацювання даних, який виділив групи ознак, які між собою взаємодіють, та допоміг виокремити найсуттєвіші змінні.

4. Дисперсійний аналіз – статистичний метод, дозволив проаналізувати вплив різних факторів на досліджувану змінну.

5. Кластерний аналіз – це метод багатомірного статистичного дослідження, до якого належать збір даних, що містять інформацію про вибіркові об'єкти, та упорядкування їх в порівняно однорідні, схожі між собою групи.

6. Регресійний аналіз – метод, що дозволив встановити конкретну аналітичну залежність одного чи кількох результативних показників від одного чи кількох ознак-факторів.

2.3.1. Опис дескриптивного аналізу результатів дослідження. Внаслідок здійснення дескриптивного аналізу, ми отримали середні показники за кожною шкалою (табл. 2.1), також ми можемо спостерігати мінімальні, максимальні значення та стандартні відхилення.

Таблиця 2.1

Результати дескриптивного аналізу

Параметри	N	Мінімальне	Максимальне	Середнє значення	Стандартне відхилення
Мотивація схвалення	100	4,00	16,00	8,4100	2,86778
Екстернальність-інтернальність	100	4,00	20,00	12,6200	3,63979
Нейротизм	100	5,00	22,00	12,7500	4,54689
Брехливість	100	1,00	7,00	2,8400	1,81308
Соціально-комунікативна незграбність	100	1,00	24,00	11,7200	5,94262
Нетерпимість до невизначеності	100	4,00	16,00	9,8100	2,52140
Потяг до конформності	100	,00	15,00	5,8400	3,43105
Підвищене прагнення до статусного росту	100	4,00	20,00	11,1700	3,92623
Орієнтація на уникнення невдач	100	1,00	24,00	10,3300	4,72059

Продовж. табл. 2.1

Фрустраційна нетолерантність	100	2,00	18,00	8,6200	3,78669
Адаптивність	100	80,00	165,00	135,0500	17,36848
Деадаптивність	100	51,00	159,00	101,2500	27,36265
Обманливість	100	14,00	44,00	30,6500	5,52931
Сприйняття себе	100	18,00	59,00	44,4200	8,38732
Несприйняття себе	100	5,00	33,00	19,9100	7,60262
Сприйняття інших	100	14,00	49,00	23,4100	7,08262
Несприйняття інших	100	7,00	34,00	21,0800	7,11192
Емоційний комфорт	100	13,00	32,00	25,1300	5,41538
Емоційний дискомфорт	100	7,00	37,00	21,8200	7,01424
Внутрішній комфорт	100	22,00	73,00	53,2300	10,66085
Зовнішній комфорт	100	3,00	40,00	23,4600	7,97651
Домінування	100	4,00	14,00	9,7300	2,89498
Відомість	100	10,00	40,00	21,5100	5,31910
Ескапізм	100	6,00	25,00	17,9700	4,30516
Гучність голосу	100	,00	14,00	6,5300	4,88133
Темп мови	100	,00	14,00	6,1000	4,39812
Образність мови	100	,00	12,00	3,7500	3,46519
Збій мови	100	,00	14,00	5,8300	4,95649
Інтонація	100	1,00	14,00	7,3000	4,86899
Рухова активність	100	,00	13,00	5,9500	4,21487
Зайві рухи	100	,00	14,00	4,6300	4,22033
Міміка	100	,00	14,00	6,4100	4,46331
Недиференційована експресія	100	,00	14,00	6,3200	4,68369
Авторитарність	100	2,00	15,00	9,3000	3,96321
Егоїзм	100	1,00	15,00	8,2800	3,76877
Агресивність	100	3,00	15,00	8,1300	2,96667
Підозрілість	100	1,00	14,00	7,8200	3,42416
Підкорення	100	3,00	17,00	8,8000	3,51907
Залежність	100	1,00	14,00	7,9600	3,52171
Дружелюбність	100	4,00	16,00	9,2500	3,09243
Альтруїстичність	100	2,00	16,00	10,0500	3,57990
Домінування	100	-23,00	187,60	27,3310	42,85062
Дружелюбність	100	-12,90	92,40	10,7086	24,09393
N валідних повністю	100				

Взявши за основу шкалу «Брехливість» опитувальника ЕРІ Г. Айзенка, ми вирішили зобразити наглядно як співвідносяться результати дослідження цього показника у студентів УКУ (Українського католицького університету) (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Результати дослідження рівня брехливості студентів УКУ (за шкалою «Брехливість» опитувальника ЕРІ Айзенка)

Стать	Низькі показники	Середні показники	Високі показники
Чоловіки	80%	14%	6%
Жінки	100%	0%	0%

У студентів УКУ чоловічої статі низькі показники за шкалою «Брехливість» отримали 80% опитаних, високі – 6 %, середні – 14%. Цікаво, що у студентів УКУ жіночої статі 100% опитаних отримали низькі показники. Це є свідчення того, що ця категорія студенток якомога більше прагне відповідати соціальним очікуванням щодо ролі «студент католицького університету» і відповідно характеризується або соціально бажаними відповідями на запитання методик, або насправді ці дівчата прагнуть будувати свою поведінку, базуючись на принципах «моральний-чесний», таким чином демонструючи соціуму власну «правильність». Вкрай низькі показники брехливості притиманні й чоловікам, що, ймовірно, пов'язано з впливом тих самих чинників.

Дані результати також зображені на рис. 2.1.

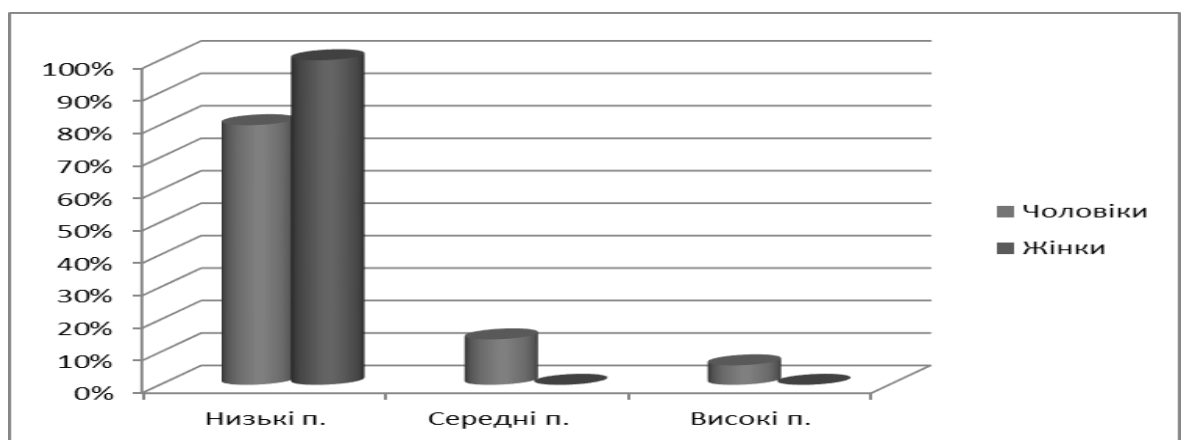


Рис. 2.1. Показники брехливості студентів УКУ (за шкалою «Брехливість», опитувальник ЕРІ Айзенка)

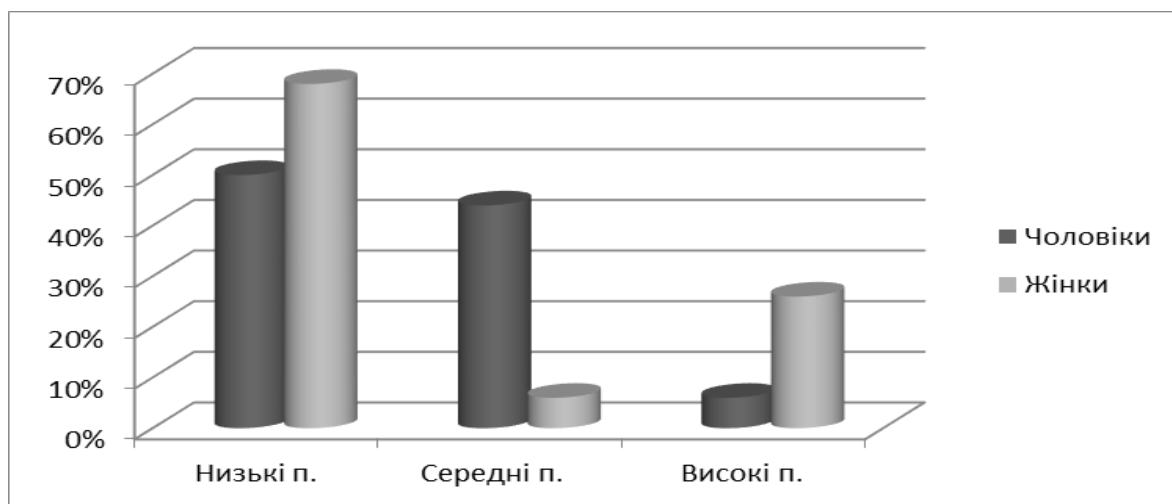
Результати дослідження рівня брехливості у студентів Львівського державного університету внутрішніх справ (далі – ЛьвДУВС), ми зобразили у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

**Результати дослідження рівня брехливості студентів ЛьвДУВС
(за шкалою «Брехливість» опитувальника ЕРІ Айзенка)**

Стать	Низькі показники	Середні показники	Високі показники
Чоловіки	50%	44%	6%
Жінки	68%	6%	26%

З даної таблиці бачимо, що у студентів чоловічої статі серед опитаних низькі показники за шкалою «Брехливість» отримали 50% опитаних, високі – 6%, середні – 44%. Натомість, у студентів жіночої статі низькі показники за даною шкалою отримали 68% опитаних, високі – 26% та середні – 6%. Також це співвідношення показників зображено на рис. 2.2.



**Рис. 2.2. Рівень брехливості студентів ЛьвДУВС
(за шкалою «Брехливість», опитувальник ЕРІ Г.Айзенка)**

Отже, проаналізувавши результати дослідження за шкалою «Брехливість» (опитувальника ЕРІ Г. Айзенка), бачимо, що низькі показники отримав більший відсоток опитаних серед студентів УКУ, аніж серед

студентів ЛьвДУВС. Аналізуючи кількісні показники студентів вищезгаданих вузів, можна вказати, що студенти ЛьвДУВС більше дозволяють собі «зловживати» неправдою, проте загальний показник високого рівня брехливості загалом на достатньо низькому рівні в молодих осіб обидвох вузів.

2.3.2. Опис кореляційного аналізу результатів дослідження. Кореляційний аналіз результатів дослідження проводився за допомогою використання коефіцієнта лінійної кореляції r – Пірсона. Внаслідок аналізу було отримано наступні результати.

Опис кореляційного аналізу результатів дослідження студентів чоловічої статі Українського католицького університету. У результаті аналізу встановлено наявність статистично значущих прямих кореляційних зв'язків між показниками «Брехливість» (опитувальник ЕРІ Г. Айзенка) та «Сприйняття себе» (СПА К. Роджерса-Р. Даймонда) $r = 0,55$, при $p=0,001$, «Домінування» $r = 0,54$, при $p = 0,001$, «Міміка» (опитувальник емоційної експресії) $r = 0,55$, при $p = 0,001$, «Дружність» (тест Т. Лірі: опитувальник для діагностики міжособистісних відносин) $r=0,48$, при $p=0,004$ – це означає, що із збільшенням одного показника збільшується інший і навпаки. А також спостерігаються статистично значущі обернені кореляційні зв'язки між показниками «Брехливість» та «Зміст мови» (опитувальник емоційної експресії) $r=-0,74$, при $p=0,000$, «Збій мови» $r=-0,62$, при $p=0,000$, це означає, що із збільшенням показників за шкалою «Брехливість».

Встановлено прямі кореляційні зв'язки між показниками «Обманливість» (СПА К.Роджерса-Р.Даймонда) та «Нейротизм» (опитувальник ЕРІ Г.Айзенка) $r=0,52$, при $p=0,001$; «Надмірне прагнення до конформності (К)» (Тест-опитувальник «Соціально-комунікативної компетентності») $r=0,46$, при $p=0,006$; «Гучність голосу» (опитувальник емоційної експресії) $r=0,55$, при $p=0,001$; «Дружність» (тест Т. Лірі: опитувальник для діагностики міжособистісних відносин) $r=0,58$, при $p=0,000$.

Також виявлено, що шкала «Обманливість» обернено корелює з шкалою «Збій мови» $r=-0,53$, при $p=0,001$ та шкалою «Егоїстичність» $r=-0,55$, при $p=0,001$.

Виявлено сильні прямі кореляційні зв'язки між показниками «Надмірне прагнення до конформності» (тест-опитувальник «Соціально-комунікативної компетентності») та «Рухова активність» (опитувальник емоційної експресії) $r=0,72$, при $p=0,000$; «Орієнтація на втечу від невдач» (тест-опитувальник «Соціально-комунікативної компетентності») та «Несприйняття інших» (СПА К. Роджерса-Р. Даймонда) $r=0,78$, при $p=0,000$; «Несприйняття себе» (СПА К.Роджерса-Р.Даймонда) та «Підозрілість» (тест Т. Лірі: опитувальник для діагностики міжособистісних відносин) $r=0,75$, при $p=0,000$; «Зовнішній контроль» (СПА К. Роджерса-Р. Даймонда) та «Залежність» (тест Т. Лірі: опитувальник для діагностики міжособистісних відносин) $r=0,75$, при $p=0,000$; «Ескапізм» (СПА К. Роджерса-Р. Даймонда) та «Міміка» (опитувальник емоційної експресії) $r=0,71$, при $p=0,000$.



Рис. 2.3. Кореляційна плеяда за шкалою «Брехливість» (студенти чоловічої статі Українського католицького університету)

Отже, кореляційні зв'язки промовисто вказують на той факт, що для студентів-хлопців УКУ брехливість тісно пов'язана із можливістю прийняття себе, в той час, як воно сприяє формуванню позитивної Я-концепції, що відповідно відображається на позиціонуванні перед іншими. Як бачимо, це і відображено у прямому кореляційному зв'язку із домінуванням та дружністю.

Тобто особи, яка схильні до брехливості, у соціальному аспекті більш «успішні», оскільки характеризуються здатністю домінувати, відчуваючи себе впливовішими та сильнішими. Також брехливість пов'язана із налагодженням дружніх контактів, як правило, такі особи більш відкриті та контактніші.

Проте у хлопців-студентів є яскраві маркери, за допомогою яких можна виявити їхній рівень брехливості. Сильні прямі кореляційні зв'язки зі шкалами зміст мови, збій мови та міміка вказують на те, що їх дуже легко виявити, оскільки особа, яка подає неправдиву інформацію автоматично спотворює змістове наповнення своєї мови, що може фіксувати співрозмовник, а збій мови та міміка є тими каналами, які чітко сигналізують про передачу брехні.

Опис кореляційного аналізу результатів дослідження студентів жіночої статі Українського католицького університету. В результаті дослідження встановлено сильні прямі кореляційні зв'язки між показниками «Брехливість» (Опитувальник ЕРІ Г. Айзенка) та «Соціально-комунікативна незграбність (СКН)» (тест-опитувальник «Соціально-комунікативної компетентності») $r=0,91$, при $p=0,000$; «Надмірне прагнення до конформності (К)» $r=0,99$, при $p=0,000$; «Фрустраційна нетолерантність» $r=0,81$, при $p=0,000$; «Несприйняття інших» (СПА К. Роджерса-Р. Даймонда) $r=0,91$, при $p=0,000$, що свідчить про те, що із збільшенням рівня брехливості збільшується відповідно рівень соціально-комунікативної незграбності, надмірне прагнення до конформності, фрустраційна нетолерантність (висока емоційна лабільність, сильні, переважно негативні, емоційні реакції, нетерплячість, неспокій низький самоконтроль) та несприйняття інших.

Також виявлено статистично значущі непрямі кореляційні зв'язки між показниками «Брехливість» (опитувальник ЕРІ Г. Айзенка) та «Завищене прагнення до статусного зросту (ПСР)» (тест-опитувальник «Соціально-комунікативної компетентності») $r=-0,85$, при $p=0,000$, «Сприйняття інших» (СПА К. Роджерса-Р. Даймонда) $r=-0,91$, при $p=0,000$. Натомість, у студентів жіночої статі цей показник корелює з такими показниками, як: «Соціально-комунікативна незграбність», «Фрустраційна нетолерантність», «Надмірне

прагнення до конформності», «Завищене прагнення до статусного зросту», «Несприйняття інших», «Сприйняття інших».



Рис. 2.4. Кореляційна плеяда за шкалою «Брехливість» (студенти жіночої статі Українського католицького університету)

Тому важлими компонентами стосовною зростання рівня брехливості залишаються соціальні, а саме брехливість додає особистості статусності, оскільки за допомогою неї людина привертає до себе увагу, а у жінок це прагнення завжди на високому рівні.

Також у дівчат із зростанням брехливості помітно збільшується прагнення до конформності, бажання розвинути своє колективне «Я», що відповідно сприятиме «просуванню» неправдивої інформації серед інших. Слід відзначити, що у зв'язку із зростанням брехливості збільшується нездатність протистояти невдачам (фрустраційна нетолерантність), оскільки деструктивні способи подолання і вирішення невдач домінують, включаючи і брехню. Соціально-комунікативна незграбність також стає показником неправдивості подання інформації, оскільки студентки нехдінні повністю контролювати свій комунікативний потік, що відповідно відбивається на сприйнятті їх групою.

Отже, на основі результатів дослідження особливостей прояву брехні у студентів Українського католицького університету було виявлено, що

домінуючими у них є зв'язки, які пов'язані із соціально-психологічними компонентами сприймання іншими, зростання конформізму, статусності тощо.

Опис кореляційного аналізу результатів дослідження студентів чоловічої статі ЛьвДУВС. В результаті кореляційного аналізу встановлено статистично значущі прямі кореляційні зв'язки між показниками «Брехливість» (опитувальник ЕРІ Г. Айзенка) та «Ескапізм» (СПА К. Роджерса-Р. Даймонда) $r=0,62$, при $p=0,010$; «Темп мови» (опитувальник емоційної експресії) $r=0,73$, при $p=0,001$; «Збій мови» (опитувальник по емоційній експресії) $r=0,69$, при $p=0,003$; «Зайві рухи» $r=0,63$, при $p=0,009$. Також виявлено обернені кореляційні зв'язки з показником «Брехливість» та «Авторитетність» (тест Г. Лірі: опитувальник для діагностики міжособистісних відносин) $r=-0,69$, при $p=0,003$; «Підозрілість» $r=-0,64$, при $p=0,007$.

Статистична обробка показала наявність сильних кореляційних зв'язків і з іншими шкалами. Шкала «Мотивація схвалення (МС)» має прямий кореляційний зв'язок з такими шкалами, як «Адаптивність» (СПА К. Роджерса-Р. Даймонда) $r=0,78$, при $p=0,000$ та «Сприйняття себе» $r=0,71$, при $p=0,002$; а також обернений кореляційний зв'язок з шкалою «Соціально-комунікативна незграбність» (тест-опитувальник «Соціально-комунікативної компетентності») $r=-0,72$, при $p=0,002$; «Несприйняття інших» (СПА К. Роджерса-Р. Даймонда) $r=-0,78$, при $p=0,000$; «Підкорення» (тест Т. Лірі: опитувальник для діагностики міжособистісних відносин) $r=-0,89$, при $p=0,000$.

Шкала «Екстраверсія-інтраверсія» має прямі кореляційні зв'язки з наступними шкалами: «Завищене прагнення до статусного зросту» (тест-опитувальник «Соціально-комунікативної компетентності») $r=0,78$, при $p=0,000$; «Зміст мови» (опитувальник емоційної експресії) $r=0,71$, при $p=0,002$. А також ряд обернених зв'язків з: «Деадаптивність» (СПА К. Роджерса-Р. Даймонда) $r=-0,95$, при $p=0,000$; «Несприйняття себе» $r=-0,76$, при $p=0,001$; «Несприйняття інших» $r=-0,81$, при $p=0,000$; «Емоційний дискомфорт» $r=-0,79$, при $p=0,000$; «Зовнішній контроль» $r=-0,95$, при $p=0,000$; «Домінування»

$r=-0,77$, при $p=0,001$; «Відомість» $r=-0,81$, при $p=0,000$; «Дружелюбність» $r=-0,75$, при $p=0,001$.



Рис. 2.5. Кореляційна плеяда за шкалою «Брехливість» (студенти чоловічої статі ЛьвДУВС)

Для студентів-хлопців важливими і значущими прямими зв'язками є авторитетність, підозрілість та ескапізм. Тобто, брехня дає можливість впливати на інших та демонструвати їм свою значущість навіть такими засобами як брехня. В той же час брехливість для студентів є можливістю втекти від проблем, тобто реалізувати деструктивну стратегію у виході із проблемних ситуацій. У зв'язку зі збільшенням рівня брехливості зростає і рівень підозрілості, оскільки особа розуміє, що також здатна бути обманутою і в неї різкою знижується рівень довіри до оточення. Існує ряд невербальних показників, що збільшуються відповідно із брехливістю, як от збій мови, темп мови, зайві рухи, що можуть вказувати і видавати іншим про неправдивість інформації, яку подає особа.

Встановлено ряд статистично значимих прямих кореляційних зв'язків між показниками «Нейротизм» (опитувальник ЕРІ Г. Айзенка) та «Нетерпимість до нечіткості» (тест-опитувальник «Соціально-комунікативної компетентності») $r=0,82$, при $p=0,000$; «Надмірне прагнення до конформізму»

$r=0,90$, при $p=0,000$; «Фрустраційна нетолерантність» $r=0,84$, при $p=0,000$; «Егоїстичність» (Тест Т. Лірі: опитувальник для діагностики міжособистісних відносин) $r=0,78$, при $p=0,000$; «Агресивність» $r=0,84$, при $p=0,000$, «Підозрілість» $r=0,76$, при $p=0,001$; «Підкорення» $r=0,81$, при $p=0,000$; «Залежність» $r=0,72$, при $p=0,002$. Також присутні обернені зв'язки: «Адаптивність» $r=-0,82$, при $p=0,000$; «Сприйняття себе» $r=-0,80$, при $p=0,000$; «Внутрішній контроль» $r=-0,78$, при $p=0,000$

Шкала «Соціально-комунікативна незграбність» (тест-опитувальник «Соціально-комунікативної компетентності») має прямий кореляційний зв'язок із «Деадаптивністю» $r=0,74$, при $p=0,001$; «Несприйняттям себе» $r=0,88$, при $p=0,000$; «Несприйняттям інших» $r=0,85$, при $p=0,000$; а також обернений з «Внутрішнім контролем» $r=-0,83$, при $p=0,000$.

Виявлено, що шкала «Надмірний потяг до конформності» (тест-опитувальник «Соціально-комунікативної компетентності») має статистично значимі прямі кореляційні зв'язки із шкалами «Авторитетність» (Тест Т. Лірі: опитувальник для діагностики міжособистісних відносин) $r=0,74$, при $p=0,001$; «Егоїстичність» $r=0,83$, при $p=0,000$; «Агресивність» $r=0,85$, при $p=0,000$. А також обернений кореляційний зв'язок з шкалою «Ескапізм» (СПА К. Роджерса-Р. Даймонда) $r=-0,71$, при $p=0,002$.

Внаслідок аналізу було виявлено наявність обернених статистично значимих кореляційних зв'язків між показниками «Завищене прагнення до статусного росту» (тест-опитувальник «Соціально-комунікативної компетентності») та «Деадаптивність» (СПА К. Роджерса-Р. Даймонда) $r=-0,86$, при $p=0,000$; «Несприйняття себе» $r=-0,90$, при $p=0,000$; «Зовнішній контроль» $r=-0,78$, при $p=0,000$; «Відомість» $r=-0,71$, при $p=0,002$. Ці зв'язки свідчать про те, що із збільшенням одного показника зменшується інший.

Показник «Орієнтація на уникнення невдач (УН)» позитивно корелює з показником «Несприйняття інших» $r=0,82$, при $p=0,000$; «Відомість» $r=0,80$, при $p=0,000$; «Дружелюбність» $r=0,85$, при $p=0,000$; та негативно корелює з показником «Недиференційована експресія» $r=-0,75$, при $p=0,001$.

«Фрустраційна нетолерантність (ФН)» має прямі кореляційні зв'язки з шкалами «Авторитетність» $r=0,70$, при $p=0,002$; «Егоїстичність» $r=0,83$, при $p=0,000$; «Агресивність» $r=0,86$, при $p=0,000$; «Підкорення» $r=0,75$, при $p=0,001$; а також обернений зв'язок з шкалою «Ескапізм» $r=-0,75$, при $p=0,001$. Шкала «Адаптивність» має негативні статистично значимі кореляційні зв'язки з показниками «Егоїстичність» $r=-0,78$, при $p=0,000$; «Підозрілість» $r=-0,77$, при $p=0,000$.

Показник «Нетерпимість до невизначеності» (тест-опитувальник «Соціально-комунікативної компетентності») позитивно корелює з показниками «Несприйняття інших» $r=0,82$, при $p=0,000$; «Відомість» $r=0,80$, при $p=0,000$; «Дружелюбність» $r=0,85$, при $p=0,000$ та негативно корелює з показником «Недиференційована експресія» $r=-0,75$, при $p=0,000$. Шкала «Фрустраційна нетолерантність» має прямі статистично значимі зв'язки з шкалами «Авторитетність» $r=0,71$, при $p=0,000$; «Егоїстичність» $r=0,83$, при $p=0,000$; «Агресивність» $r=0,86$, при $p=0,000$; «Підкорення» $r=0,75$, при $p=0,000$; і негативний з обернений статистично значимий зв'язок з шкалою «Ескапізм» $r=-0,75$, при $p=0,000$.

Опис кореляційного аналізу результатів дослідження студентів жіночої статі ЛьвДУВС. В результаті кореляційного аналізу було встановлено обернені статистично значимі кореляційні зв'язки між показниками «Брехливість» (опитувальник ЕРІ Г. Айзенка) та «Нетерпимість до невизначеності» (тест-опитувальник «Соціально-комунікативної компетентності») $r=-0,51$, при $p=0,002$; «Обманливість» $r=-0,56$, при $p=0,001$ (СПА К. Роджерса-Р. Даймонда); «Зовнішній контроль» (СПА К. Роджерса-Р. Даймонда) $r=-0,46$, при $p=0,006$; «Зміст мови» $r=-0,44$, при $p=0,009$; «Підкорення» $r=-0,46$, при $p=0,006$; «Залежність» $r=-0,50$, при $p=0,003$. Це свідчить про те, що із збільшенням одного показника зменшується інший, тобто із збільшенням рівня брехливості відповідно зменшується рівень нетерпимості до невизначеності, зменшується зовнішній контроль, погіршується зміст мови тощо. Також із показником «Брехливість»

спостерігаються і позитивні кореляційні зв'язки такі, як: «Егоїстичність» $r=0,72$, при $p=0,000$ та «Агресивність» $r=0,49$, при $p=0,003$ – це підтверджує, що із збільшенням рівня брехливості відповідно збільшується рівень егоїстичності та агресивності та навпаки.

У студенток ЛьвДУВС брехливість має прямий зв'язок з егоїстичністю, що є свідченням позитивного сприймання себе навіть в контексті подання неправдивої інформації, і це є підтвердженням для самої особистості цінності її «Я, незважаючи навіть на моральні-етичні сторони. Зростання агресивності зі збільшенням брехливості можна пояснити як, свого роду, захисний механізм, який пов'язаний зі страхом викриття у неправдивості. Тут варто й визначити зростання зовнішнього контролю, оскільки у випадку брехливості людині потрібно прикладати більше зусиль, щоб відстежити, аби брехня не була викрита. Цікавим є факт наявності прямих кореляційних зв'язків із підкоренням та залежністю, що є показником соціальної гнучкості і дає можливість адаптуватися до різноманітних ситуацій.

Виявлено обернені кореляційні зв'язки між показниками «Обманливість» та «Орієнтація на уникнення невдач» $r=-0,54$, при $p=0,001$; «Агресивність» (тест Т. Лірі: опитувальник для діагностики міжособистісних відносин) $r=-0,51$, при $p=0,002$; «Альтруїстичність» (тест Т. Лірі: опитувальник для діагностики міжособистісних відносин) $r=0,48$, при $p=0,004$. Також було виявлено сильні статистично значимі кореляційні зв'язки між показниками «Нейротичність» та «Фрустраційна нетолерантність» (тест-опитувальник «Соціально-комунікативної компетентності») $r=0,81$, при $p=0,000$; «Завищене прагнення до статусного росту» (тест-опитувальник «Соціально-комунікативної компетентності») та «Авторитетність» (тест Т. Лірі: опитувальник для діагностики міжособистісних відносин) $r=0,81$, при $p=0,000$; «Завищене прагнення до статусного росту» та «Агресивність» (тест Т. Лірі: опитувальник для діагностики міжособистісних відносин) $r=0,73$, при $p=0,000$; «Орієнтація на уникнення невдач» та «Дружелюбність» (тест Т. Лірі:

опитувальник для діагностики міжособистісних відносин) $r=-0,81$, при $p=0,001$.



Рис. 2.6. Кореляційна плеяда за шкалою «Брехливість» (студенти жіночої статі ЛьвДУВС)

Показник «Підкорення» (тест Т. Лірі: опитувальник для діагностики міжособистісних відносин) позитивно корелює з показником «Дезадаптивність» (СПА Роджерса-Даймонда) $r=0,72$, при $p=0,000$, а також з показниками «Несприйняття себе» (СПА К. Роджерса-Р. Даймонда) $r=0,81$, при $p=0,000$ та «Зовнішній контроль» $r=0,86$, при $p=0,000$.

Спостерігається обернений кореляційний зв'язок між шкалами «Емоційний комфорт» (СПА К. Роджерса-Р. Даймонда) та «Рухова активність» $r=-0,82$, при $p=0,000$; «Домінування» (СПА К. Роджерса-Р. Даймонда) та «Недиференційована експресія» $r=-0,80$, при $p=0,000$; «Гучність голосу» (опитувальник емоційної експресії (розроблений Л. Богиної) та «Авторитетність» (тест Т. Лірі: опитувальник для діагностики міжособистісних відносин) $r=-0,78$, при $p=0,000$; «Гучність голосу» та «Агресивність» (тест Т. Лірі: опитувальник для діагностики міжособистісних відносин) $r=-0,72$, при $p=0,000$.



Рис. 2.7. Кореляційна плеяда між показниками, що мають зв'язок з шкалою «Брехливість»

Опис кореляційного аналізу результатів дослідження двох досліджуваних груп (студентів УКУ і студентів ЛьвДУВС). Здійснивши кореляційний аналіз на основі результатів дослідження двох досліджуваних груп було виявлено наявність позитивних статистично значимих кореляційних зв'язків між показниками «Брехливість» та «Сприйняття себе» (СПА К.Роджерса-Р.Даймонда) $r=0,26$, при $p=0,009$; «Домінування» (СПА К.Роджерса-Р. Даймонда) $r=0,38$, при $p=0,000$; «Міміка» (опитувальник емоційної експресії (розроблений Л. Богіною) $r=0,26$, при $p=0,009$; «Домінування» (Тест Т. Лірі: опитувальник для діагностики міжособистісних відносин) $r=0,32$, при $p=0,001$.

Також спостерігаються наявність негативних статистично значимих кореляційних зв'язків з показником «Брехливість»: «Нетерпимість до невизначеності» $r=-0,40$, при $p=0,000$; «Надмірне прагнення до конформності» $r=-0,28$, при $p=0,005$; «Дезадаптивність» $r=-0,32$, при $p=0,001$; «Відомість» $r=-0,30$, при $p=0,002$; «Залежність» $r=-0,35$, при $p=0,000$; «Обманливість» $r=-0,33$, при $p=0,001$; «Зовнішній контроль» $r=-0,30$, при $p=0,003$.

Отже, здійснивши кореляційний аналіз двох досліджуваних груп було виявлено, що:

- у студентів чоловічої статі Українського католицького університету зі збільшенням рівня брехливості збільшується рівень домінування, мімічних проявів, прагнення до дружності, сприйняття себе, і зменшується зміст мови;

- у студентів жіночої статі Українського католицького університету зі збільшенням рівня брехливості збільшується рівень соціально-комунікативної незграбності, фрустраційна нетолерантність, надмірне прагнення до конформності та несприйняття інших; і зменшується завищене ставлення до статусного росту і сприйняття інших;

- у студентів чоловічої статі ЛьвДУВС зі збільшенням рівня брехливості збільшується збій мови, темп мови, рівень втечі від проблем; і зменшується зайва рухливість, підозрілість і авторитетність;

- у студентів жіночої статі ЛьвДУВС зі збільшенням рівня брехливості зменшується рівень залежності, зовнішнього контролю, нетерпимість до невизначеності; натомість, збільшується рівень егоїстичності та агресивності;

- загалом, у всіх досліджуваних зі збільшенням рівня брехливості зменшується дезадаптивність, зовнішній контроль, нетерпимість до невизначеності, надмірне прагнення до конформності, відомість, залежність; натомість збільшується сприйняття себе, рівень домінування, міміка.

2.3.3. Опис факторного аналізу результатів дослідження. Для узагальнення результатів дослідження та отримання факторної структури результатів і вагомості окремих показників був застосований факторний аналіз з використанням методу головних компонент (обертання Varimax).

Для отримання оптимальної кількості факторів було використано критерій Кайзера, при якому відбираються лише фактори, власні значення яких більше 1; до тих факторів, які залишилися, було застосовано критерій «кам'янистого насипу» (рис. 2.8), в результаті якого було виділено дев'ять

латентних факторів, які пояснюють 83% сукупної дисперсії даних. Отримані факторні навантаження зображені у табл. 2.4.

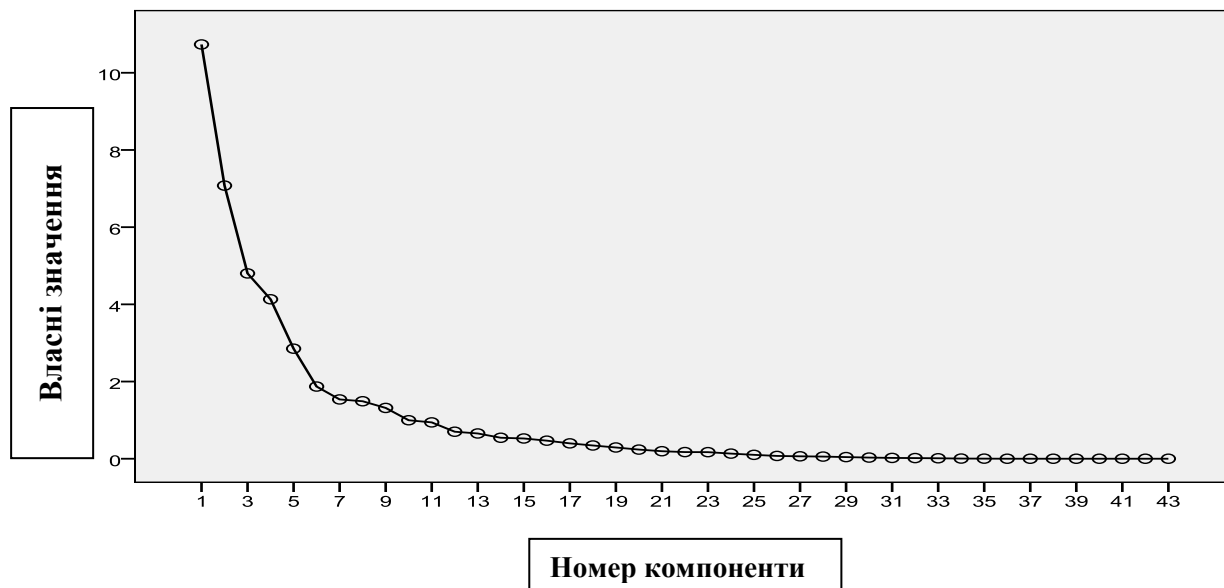


Рис. 2.8. Результати використання критерію кам'янистого насипу

До Фактору 1 увійшли наступні змінні: мотивація схвалення (-0,51), надмірне прагнення до конформності (0,54), дезадаптивність (0,73), несприйняття себе (0,68), сприйняття інших (0,48), несприйняття інших (0,64), емоційний дискомфорт (0,66), зовнішній контроль (0,59), відомість (0,53), гучність голосу (-0,72), темп мови (-0,67), зміст мови (-0,72), збій мови (-0,75), інтонація (-0,74), рухова активність (-0,73), зайві рухи (-0,68), міміка (-0,73), недиференційована експресія (-0,77). Перший фактор має вагу 10,7 і пояснює 24,9% дисперсії. Об'єднавши характеристики, отримуємо назву Фактору 1 «Емоційна експресія».

До Фактору 2 увійшли такі змінні: екстраверсія-інтраверсія (-0,52), нейротизм (0,67), нетерпимість до нечіткості (0,46), підкоряється (0,65). Другий фактор має вагу 7,1 і пояснює 16,4% дисперсії. У результаті об'єднання змінних, фактору присвоюється назва «Нейротизм».

До Фактору 3 увійшли наступні змінні: соціально-комунікативна незграбність (-0,57), орієнтація на уникнення невдач (-0,64), адаптивність

(0,85), обманливість (0,58), сприйняття себе (0,73), емоційний комфорт (0,81), внутрішній контроль (0,59), ескапізм (0,49). Третій фактор має вагу 4,8 і пояснює 11,1% дисперсії. З огляду на те, які змінні увійшли до фактору, його слід назвати «Адаптивність».

Фактор 4 включає в себе: екстраверсія-інтроверсія (0,57), авторитетність (0,67), егоїстичність (0,64), агресивність (0,78), альтруїзм (0,52). Четвертий фактор має вагу 4,1 і пояснює 9,6% дисперсії. Фактору 4 присвоюється назва «Міжособистісні відносини».

Фактор 5 містить: брехливість (0,69), домінування (0,79). П'ятий фактор має вагу 2,8 і пояснює 6,6% дисперсії. Він отримує назву – «Брехливість».

До Фактору 6 увійшли такі змінні: завищене прагнення до статусного росту (0,50), дружність (-0,60). Шостий фактор має вагу 1,9 і пояснює 4,3% дисперсії. Фактор 6 отримує назву «Прагнення статусного росту».

Фактор 7 включає в себе: фрустраційна нетолерантність (0,61), домінування (0,40). Сьомий фактор має вагу 1,5 і пояснює 3,6% дисперсії. Об'єднавши змінні, отримуємо назву фактору 7 «Фрустраційна нетолерантність».

До Фактору 8 увійшли такі показники, як: орієнтація на уникнення невдач (0,37), внутрішній контроль (-0,35). Восьмий фактор має вагу 1,5 і пояснює 3,5% дисперсії. Назва цього фактору «Уникнення невдач».

Фактор 9 містить: домінування (0,53), дружелюбність (0,51). Дев'ятий фактор має вагу 1,3 і пояснює 3,1% дисперсії. Він отримує назву «Домінування».

Таблиця 2.4

Факторні навантаження для досліджуваних груп

Фактори	Шкали	Факторні навантаження	Загальна дисперсія
1	2	3	4
Фактор 1 «Емоційна експресія»	- мотивація схвалення - надмірне прагнення до конформності - дезадаптивність	-0,51 0,54 0,73	

<i>Фактор 1</i> «Емоційна експресія»	- несприйняття себе - сприйняття інших - несприйняття інших - емоційний дискомфорт - зовнішній контроль - відомість - гучність голосу - темп мови - зміст мови - збій мови - інтонація - рухова активність - зайві рухи - міміка - недиференційована експресія	0,68 0,48 0,64 0,66 0,59 0,53 -0,72 -0,67 -0,72 -0,75 -0,74 -0,73 -0,67 -0,73 -0,77	24,9%
<i>Фактор 2</i> «Нейротизм»	- екстраверсія-інтроверсія - нейротизм - нетерпимість до нечіткості - підкорення	-0,52 0,67 0,46 0,65	16,4%
<i>Фактор 3</i> «Адаптивність»	- соціально-комунікативна незграбність - орієнтація на уникнення невдач - адаптивність - обманливість - сприйняття себе - емоційний комфорт - внутрішній контроль - ескапізм	-0,57 -0,64 0,85 0,58 0,73 0,81 0,59 0,49	11,1%
<i>Фактор 4</i> «Міжособистісні відносини»	- екстраверсія-інтроверсія - авторитетність - егоїстичність - агресивність - альтруїзм	0,57 0,67 0,64 0,78 0,52	9,6%
<i>Фактор 5</i> «Брехливість»	- брехливість - домінування	0,69 0,79	6,6%
<i>Фактор 6</i> «Прагнення статусного росту»	- завищене прагнення до статусного росту - дружність	0,50 -0,60	4,3%

Продовж. табл. 2.4

<i>Фактор 7</i> «Фрустраційна нетолерантність»	- фрустраційна нетолерантність - домінування	0,61 0,40	3,6%
<i>Фактор 8</i> «Уникнення невдач»	- орієнтація на уникнення невдач - внутрішній контроль	0,37 -0,35	3,5%
<i>Фактор 9</i> «Домінування»	- домінування - дружлюбність	0,53 0,51	3,1%

Отже, в результаті факторного аналізу було виокремлено дев'ять латентних факторів, що отримали наступні назви: «Емоційна експресія», «Нейротизм», «Адаптивність», «Міжособистісні відносини», «Брехливість», «Прагнення статусного росту», «Фрустраційна нетолерантність», «Уникнення невдач», «Домінування». Вони пояснюють 83% сукупної дисперсії даних.

Серед основних факторів, слід виокремити вияв брехливості через емоційну експресію, оскільки даний фактор має найбільш високий показник факторного навантаження емоційний дискомфорт, зовнішній контроль та відомість, також гучність голосу, темп мови, зміст мови, збій мови, інтонація, рухова активність, зайві рухи і міміка, недиференційована експресія. Прагнення контролювати ситуацію спілкування, безперечно породжує емоційний дискомфорт, особливо, коли спілкування включає елементи брехні. Відповідно зайва напруженість (внутрішня чи зовнішня призводить) до прову брехні через вищезгадані емоційні канали. У будь-якому випадку через кожен з них можна визначити правдивість-неправдивість співбесідника.

Фактор «Нейротизм» пов'язаний із домінуванням таких складових у його вияві, як підкорення, екстраверсія-інтраверсія та нетерпимість до нечіткості. Безперечно, негативні емоційні прояви (страх, тривожність, зміна настрою), що є проявами нейротизму, можуть супроводжуватися або виступати наслідком підкорення ситуації іншим, або включення елементів обману у комунікацію, а невизначеність, у свою чергу, створює напружений емоційний фон, що відповідно сприяє зростанню нейротизму.

У фактор «Адаптивність» увійшли такі складові як обманливість, яка сприяє соціально-психологічній адаптації засобами спілкування, а зокрема, гнучкості в комунікації, інколи і засобами використання брехні, і, відповідно, уміння проявляти комунікативну компетентність, а як наслідок – відсутність соціально-комунікативної незграбності. Відповідно адаптивність пов'язана із емоційним задоволенням та емоційною стабільністю, що є складовими

емоційного комфорту. Відповідно, адаптована особистість характеризується позитивною Я-концепцією, прийняттям свого «Я» та внутрішнім контролем.

Фактор 4 «Міжособистісні відносини» характеризує важливі складові взаємодії. Даний фактор включає в себе переважання таких факторів, як авторитетність, егоїстичний та агресивність. Ці особистісні стратегії дають можливість займати в стосунках ключову позицію, впливати на інших, маніпулювати ними, не виключаючи брехні, а також реалізувати різними засобами власні особистісні цілі. Екстраверсія та альтруїзм допомагають у встановленні міжособистісних контактів, оскільки орієнтація на інших та відкритість до взаємодії сприяє успішності соціальної взаємодії.

Фактор 5 «Брехливість» містить компонент домінування і безперечно, виступає тією складовою, що забезпечує вплив і контроль на міжособистісні зв'язки шляхом розуміння власної сили та значущості із більшою легкістю дозволяє реалізувати стратегії обману у спілкуванні.

Фактор 6 «Прагнення статусного росту» включає дружність (-0,60), що свідчить про дистанціювання в налагодженні дружніх контактів з прагнення до зростання соціального статусу особистості, оскільки зі збільшення «статусності» особистості, як правильно, ставлення до соціальних контактів стає вибірковішим та ретельнішим. Соціальні стосунки будуються за принципом «важливості» і «вигідності», просте дружнє спілкування втрачає свою цінність.

Фактор 7 «Фрустраційна нетолерантність» включає в себе домінування, що виражається у малій опірності невдачам особи, що реалізовує стратегії впливу на інших та власної значущості. Це можна пояснити тим, що особа через власне домінування з меншою ймовірністю оцінює можливість невдачі, і у зв'язку з цим менш здатна протистояти невдачам.

Фактор 8 «Уникнення невдач» включає в себе внутрішній контроль, як здатність керувати власними емоціями та поведінкою, і, відповідно, володіти здатністю не наражатися на небезпеку та невдачі.

Фактор 9 «Домінування» містить дружелюбність, що виражається в налаштуванні на теплі і приязні стосунки з оточуючими і відчуття переваги в них, що створює можливість керувати і здійснювати вплив на інших через налагоджені зв'язки.

2.3.4. Опис результатів дослідження одновимірного дисперсійного аналізу. З метою деталізації робочої гіпотези припустимо, що рівень прояву брехливості залежить від статі та від вузу, в якому навчаються досліджувані, а також, припускаємо, що існує зв'язок між показниками «стать» і «вуз» – факторами, що впливають на рівень прояву брехні. Для цього ми вирішили здійснити одновимірний дисперсійний аналіз на основі отриманих первинних даних.

У табл. 2.5 зображено кількісний розподіл досліджуваних в залежності від того, до якої статі вони належать, а також в залежності від того, в якому вузі навчаються. Ми можемо спостерігати, що серед досліджуваних в нас є 50 осіб, що навчаються в державній академії внутрішніх справ; 50 осіб, що навчаються в Українському католицькому університеті; 51 особа чоловічої статі та 49 осіб жіночої статі.

Таблиця 2.5

Міжгрупові фактори

Параметри		Мітка значення	М
Вищий навчальний заклад	1,00	ЛьвДУВС	50
	2,00	УКУ	50

Продовж. табл. 2.5

Стать	1,00	Чоловіки	51
	2,00	Жінки	49

Для здійснення дисперсійного аналізу ми використали залежну змінну «Брехливість». Результати дисперсійного аналізу зображені в табл. 2.6.

Оцінка ефектів міжгрупових факторів
(Залежна змінна: «Брехливість»)

Джерело	Сума квадратів типу III	ст.св.	Середній квадрат	F	Значення
Скоригована модель	42,313 ^a	3	14,104	4,782	,004
Вільний член	681,167	1	681,167	230,964	,000
ВУЗ (А)	37,328	1	37,328	12,657	,001
ЖЧ(В)	19,260	1	19,260	6,531	,012
ВУЗ * ЖЧ (АВ)	,036	1	,036	,012	,912
Похибка	283,127	96	2,949		
Всього	1132,000	100			
Скоригований висновок	325,440	99			

$F_A=12,657$, рівень значущості $p=0,001 >$ встановлено вплив фактору А (ЛьвДУВС чи Український католицький університет). Приймаємо H_1 – вищий навчальний заклад впливає на рівень брехливості. Звертаючи увагу на рисунок 2.9, бачимо, що вищий показник прояву брехні належить досліджуваним, що навчаються у закладі, де готують працівників міністерства внутрішніх справ, тобто Львівському державному університеті внутрішніх справ. Відповідно, нижчий показник прояву брехні спостерігається у досліджуваних, що навчаються у вузі більш духовного напрямку – Українському католицькому університеті.

Зрозуміло, що студенти католицько університету намагаються відповідати соціальним оцікуванням щодо студентів вузу даного типу, тому мабуть, контролюють всю інформацію і намагаються не зловживати обманом.

Студенти ЛьвДУВСу більш відкриті та гнучкі у поданні інформації, що містить неправду, тому цей результат є очевидним і закономірним.

$F_B=6,531$, рівень значущості $p=0,012 >$ встановлено вплив фактору В (чоловіча чи жіноча стать). Приймаємо H_1 – приналежність до тієї чи іншої статі впливає на рівень прояву брехливості. Повертаючись до рисунка 2.9,

можемо спостерігати, що вищий показник прояву брехні у чоловіків, натомість у жінок цей показник нижчий.

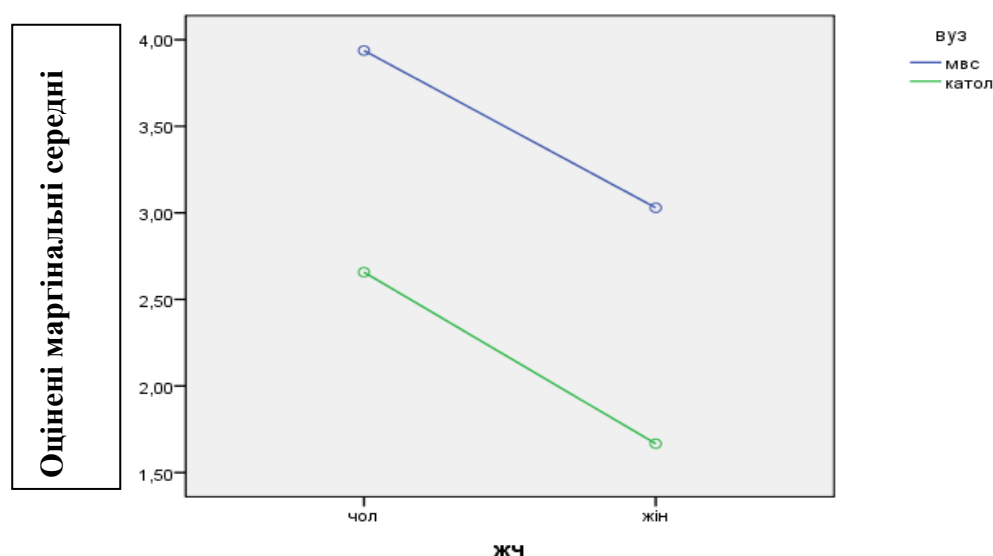


Рис. 2.9. Результати використання дисперсійного аналізу (оцінка маргінальних середніх за показником «Брехливість»)

Основною причиною вищого показника брехні у чоловіків можна вважати надмірне прагнення до самопрезентації, а засобами обману це зробити найшвидше та найпростіше.

Також бажання підкреслити свою значущість та привернути увагу до своєї особи є однією з причин використання ними брехні. Також схильність чоловіків до певної закритості спонукає не подавати інформацію, або ж, навпаки, спотворювати чи приховувати її, що неодмінно є брехнею. Чоловікам притаманно часто використовувати «брехню в порятунок», тобто бажання зберегти свою репутацію певний статус провокує застосовувати брехню в певних ситуаціях. $F_{AB}=0,012$, рівень значущості $p=0,912 >$ взаємодія факторів А і В не встановлена. Приймаємо H_0 – не встановлено взаємозв'язок між статтю та вузом як факторів, що впливають на рівень брехливості.

Внаслідок дисперсійного аналізу ми отримали наступні результати:

- статус вищого навчального закладу впливає на рівень брехливості;

- приналежність до тієї чи іншої статі впливає на рівень прояву брехливості;

- взаємозв'язок між статтю та вузом як факторів, що впливають на рівень брехливості, не встановлено. Це означає, що наша гіпотеза підтверджена частково.

2.3.5. Опис результатів дослідження кластерного аналізу. З метою систематизації отриманої в результаті анкетного обстеження інформації, поділу усієї сукупності досліджуваних на групи за ознакою однорідності показників, що дасть можливість глибше проаналізувати тенденції прояву брехні у студентів, проведено кластерний аналіз. Для проведення кластерного аналізу ми використали метод К – середніх.

Ця процедура дозволяє виявити відносно однорідні групи спостережень на основі вибраних характеристик, використовуючи алгоритм, що дозволяє обробити більше число спостережень. Оскільки цей алгоритм потребує вказування числа кластерів, ми задали число кластерів «3».

Початкові центри можемо спостерігати у таблиці 2.7. У ній відображено початкову оцінку положень середніх показників для кожного кластера, що отримані на першому етапі грубої класифікації.

Таблиця 2.7

Початкові центри кластерів

Параметри	Кластер		
	1	2	3
Мотивація схвалення	6,00	13,00	5,00
Екстраверсія-інтроверсія	11,00	12,00	20,00

Продовж. табл. 2.7

Нейротизм	20,00	7,00	14,00
Брехливість	3,00	2,00	2,00
Соціально-комунікативна незграбність	17,00	18,00	2,00
Ненерпимість до невизначеності	12,00	10,00	10,00
Потяг до комфорності	13,00	7,00	1,00
Підвищене прагнення до статусного росту	10,00	11,00	12,00
Уникнення невдач	17,00	14,00	2,00
Фрустраційна нетолерантність	18,00	13,00	14,00
Адаптивність	165,00	113,00	139,00
Деадаптивність	159,00	124,00	65,00

Обманливість	44,00	24,00	28,00
Сприйняття себе	54,00	43,00	47,00
Несприйняття себе	27,00	21,00	6,00
Сприйняття інших	30,00	17,00	19,00
Несприйняття інших	34,00	16,00	7,00
Емоційний комфорт	32,00	29,00	30,00
Емоційний дискомфорт	37,00	23,00	12,00
Внутрішній контроль	73,00	47,00	50,00
Зовнішній контроль	39,00	33,00	17,00
Домінування	12,00	12,00	11,00
Відомість	32,00	32,00	15,00
Ескапізм	25,00	17,00	19,00
Гучність голосу	5,00	1,00	3,00
Темп мови	3,00	3,00	1,00
Образність мислення	1,00	,00	1,00
Збій мови	,00	3,00	2,00
Інтонаційна виразність мови	5,00	1,00	4,00
Рухова активність мови	3,00	1,00	1,00
Зайві рухи	,00	1,00	1,00
Міміка	3,00	1,00	4,00
Недиференційована експресія	3,00	1,00	2,00
Авторитарність	13,00	14,00	5,00
Егоїстичність	7,00	8,00	10,00
Агресивність	11,00	4,00	6,00
Підозрілість	12,00	1,00	4,00
Покірність	14,00	8,00	3,00
Залежність	14,00	10,00	5,00
Дружність	16,00	11,00	5,00
Альтруїзм	16,00	11,00	2,00
Домінування	-2,70	187,60	18,90
Дружелюбність	62,70	92,40	2,10

Також у результаті кластерного аналізу ми отримали таблицю дисперсійного аналізу (див. таблиця 2.8), що включає в себе одновимірний F-критерій для кожної кластерної змінної. Так як F – критерій наводиться суто для орієнтувальних цілей, то ймовірності, що видаються, не підлягають інтерпретації.

Таблиця 2.8

Результати дисперсійного аналізу

Параметри	Кластер		Похибка		F	Значення
	Середній квадрат	ст.св.	Середній квадрат	ст.св.		
Мотивація схвалення	36,251	2	7,646	97	4,741	,011
Екстраверсія-інтроверсія	106,507	2	11,325	97	9,404	,000

Нейротизм	447,825	2	11,867	97	37,737	,000
Брехливість	9,100	2	3,167	97	2,873	,061
Соціально-комунікативна незграбність	173,831	2	32,459	97	5,355	,006
Нетерпимість до невизначеності	18,912	2	6,099	97	3,101	,049
Потяг до комфорності	96,476	2	10,026	97	9,623	,000
Підвищене прагнення до статусного росту	116,680	2	13,327	97	8,755	,000
Орієнтація на уникнення невдач	253,742	2	17,512	97	14,490	,000
Фрустраційна нетолерантність	59,494	2	13,408	97	4,437	,014
Адаптивність	470,104	2	298,191	97	1,577	,212
Деадаптивність	17705,823	2	399,084	97	44,366	,000
Обманливість	59,424	2	29,978	97	1,982	,143
Сприйняття себе	9,495	2	71,602	97	,133	,876
Несприйняття себе	814,435	2	42,199	97	19,300	,000
Сприйняття інших	60,286	2	49,955	97	1,207	,304
Несприйняття інших	449,603	2	42,352	97	10,616	,000
Емоційний комфорт	4,115	2	29,846	97	,138	,871
Емоційний дискомфорт	1073,974	2	28,070	97	38,260	,000
Внутрішній контроль	429,959	2	107,132	97	4,013	,021
Зовнішній контроль	783,028	2	48,792	97	16,048	,000
Домінування	30,948	2	7,916	97	3,910	,023
Відомість	231,228	2	24,109	97	9,591	,000
Ескапізм	162,573	2	15,565	97	10,445	,000
Гучність голосу	45,254	2	23,386	97	1,935	,150
Темп мови	42,596	2	18,864	97	2,258	,110
Образність мови	20,512	2	11,832	97	1,734	,182
Збій мови	163,282	2	21,707	97	7,522	,001
Інтонція	23,529	2	23,711	97	,992	,374
Рухова активність	31,809	2	17,476	97	1,820	,167
Зайві рухи	51,418	2	17,118	97	3,004	,054
Міміка	20,820	2	19,903	97	1,046	,355
Недиференційована експресія	8,661	2	22,211	97	,390	,678
Авторитарність	31,880	2	15,374	97	2,074	,131

Продовж. табл. 2.8

Егоїстичність	44,042	2	13,588	97	3,241	,043
Агресивність	27,153	2	8,423	97	3,224	,044
Підозрілість	118,692	2	9,519	97	12,469	,000
Підкорення	130,828	2	9,942	97	13,160	,000
Залежність	91,807	2	10,765	97	8,528	,000
Дружелюбність	42,308	2	8,888	97	4,760	,011
Альтруїзм	42,505	2	12,203	97	3,483	,035
Домінування	67087,196	2	490,794	97	136,691	,000
Дружелюбність	10719,169	2	371,473	97	28,856	,000

Для кожного спостереження вказується фінальний кластер, до якого він віднесений, і евклідова відстань до центру цього кластера (див. таблицю 2.9).

До першого кластера увійшли наступні змінні, що позначені зеленим кольором: «мотивація схвалення» з відстанню до центра кластера (6,53); «екстраверсія – інтроверсія» (9,47); «брехливість» (2,18), «підвищене прагнення до статусного росту» (7,88), «сприйняття себе» (44,24), «зміст мови» (2,35), «збій мови» (4,71), «інтонація» (7,00), «зайві рухи» (4,18), «міміка» (6,00), «недиференційована експресія» (5,53), «домінування» (3,44).

Таблиця 2.9

Фінальні центри кластерів

Змінні	Кластер		
	1	2	3
Мотивація схвалення	6,53	8,86	8,78
Екстраверсія-інтроверсія	9,47	12,50	13,42
Нейротизм	19,35	11,00	11,48
Брехливість	2,18	3,71	2,83
Соціально-комунікативна незграбність	15,47	9,07	11,33
Нетерпимість до невизначеності	10,06	8,29	10,06
Потяг до комфорності	8,76	4,21	5,45
Підвищене прагнення до статусного росту	7,88	11,00	12,01
Орієнтація на уникнення невдач	14,76	6,93	9,93
Фрустраційна нетолерантність	10,94	7,43	8,29
Адаптивність	141,35	136,50	133,20
Деадаптивність	142,71	89,21	93,48
Обманливість	33,06	30,14	30,16
Сприйняття себе	44,24	45,50	44,25
Несприйняття себе	28,76	16,93	18,33
Сприйняття інших	24,18	20,71	23,77

Продовж. табл. 2.9

Несприйняття інших	27,71	19,71	19,72
Емоційний комфорт	25,65	25,43	24,94
Емоційний дискомфорт	31,88	21,86	19,33
Внутрішній контроль	58,71	55,93	51,33
Зовнішній контроль	31,88	19,14	22,26
Домінування	10,94	10,86	9,20
Відомість	26,12	19,29	20,83
Ескапізм	21,88	18,00	17,00
Гучність голосу	6,76	8,79	6,01
Темп мови	6,06	8,36	5,65
Образність мислення	2,35	4,29	3,99

Збій мови	4,71	10,29	5,20
Інтонаційна виразність мови	7,00	9,00	7,03
Рухова активність мови	6,29	7,79	5,49
Зайві рухи	4,18	7,14	4,23
Міміка	6,00	8,00	6,19
Недиференційована експресія	5,53	7,00	6,38
Авторитарність	11,06	8,79	8,97
Егоїстичність	9,88	6,50	8,25
Агресивність	9,12	6,50	8,22
Підозрілість	11,06	6,00	7,39
Покірність	12,35	7,64	8,16
Залежність	10,88	6,64	7,51
Дружність	11,06	7,86	9,09
Альтруїзм	12,00	9,00	9,78
Домінування	3,44	117,51	14,92
Дружелюбність	21,65	42,04	1,65

Змінні, що увійшли до другого кластера, позначені червоним кольором: «нейротизм» (11,00), «соціально-комунікативна незграбність» (9,07), «нетерпимість до невизначеності» (8,29), «надмірний потяг до конформності» (4,21), «орієнтація на уникнення невдач» (6,93), «фрустраційна нетолерантність» (7,43), «дезадаптивність» (89,21), «обманливість» (30,14), «несприйняття себе» (16,93), «сприйняття інших» (20,71), «несприйняття інших» (19,71), «зовнішній контроль» (19,14), «відомість» (19,29), «авторитетність» (8,79), «егоїстичність» (6,50), «агресивність» (6,50), «підозрілість» (6,00), «підкірливість» (7,64), «залежність» (6,64), «дружність» (7,86), «альтруїзм» (9,00).

Третій кластер об'єднав в собі змінні, що позначені синім кольором: «адаптивність» (133,20), «емоційний комфорт» (24,94), «емоційний дискомфорт» (19,33), «внутрішній контроль» (51,33), «домінування» (9,20), «ескопізм» (17,00), «гучність голосу» (6,01), «темп мови» (5,65), «рухова активність» (5,49), «дружелюбність» (1,65).

У таблиці 2.10 виводиться евклідова відстань між центрами фінальних кластерів. Бачимо, що відстань між центром першого і центром другого кластерів становить – 131,449, відстань між центрами першого і третього

кластерів становить – 61,524, відстань між центрами другого і третього кластерів становить – 111,070.

Таблиця 2.10

Відстань між фінальними центрами кластерів

Кластер	1	2	3
1		131,449	61,524
2	131,449		111,070
3	61,524	111,070	

Здійснивши кластерний аналіз, ми отримали дані про кількість спостережень у кожному кластері. Ці дані зображено у табл. 2.11.

Кількість спостережень в першому кластері становить 17, зважаючи на це, можемо умовно усіх досліджуваних поділити на три групи і припустити, що до першої групи увійшло 17 осіб – особи із високим рівнем брехливості.

Таблиця 2.11

Кількість спостережень у кожному кластері

Кластери	Кількість спостережень	
Кластер	1	17
	2	14
	3	69
Валідні	100	
Пропущені значення	0	

Кількість спостережень у другому кластері становить 14. Друга група досліджуваних, за нашим припущенням, складається із 14-ти осіб, яким притаманний низький рівень брехливості. Розподіл чисел спостережень у кожному кластері зображено також графічно на рис. 2.10.

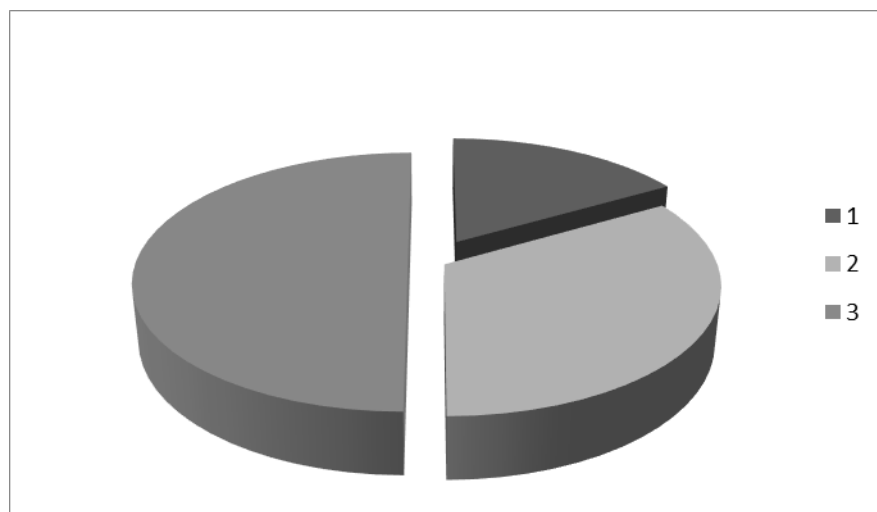


Рис. 2.10. Кількість спостережень у кожному кластері

У третьому кластері кількість спостережень становить 69. Третя група досліджуваних, згідно з нашими припущеннями, складається 69-ти осіб, яким притаманний середній рівень брехливості.

Отже, в результаті кластерного аналізу ми отримали три кластери.

До першого кластеру увійшли такі змінні, як: «мотивація схвалення»; «екстраверсія-інтраверсія»; «брехливість», «підвищене прагнення до статусного росту», «сприйняття себе», «зміст мови», «збій мови», «інтонація», «зайві рухи», «міміка», «недиференційована експресія», «домінування».

Для осіб, що входять до цього кластеру і характеризуються високим рівнем брехливості властивий прояв домінування як бажання влади і засобу впливу на інших, усвідомлення та сприйняття іншими власної значущості, як наслідок цих спрямованостей, бажання високого статусного росту. Відповідно через надмірну орієнтованість на інших ці особи характеризуються високим рівнем мотивації схвалення. Як правило, позитивне сприйняття інших формує відповідну діяльність та їхній позитивний «Я-образ». Брехливість в такому випадку виступає засобом адаптації до соціального оточення, дозволяє особі маніпулювати власним образом в очах інших та налаштувати на бажане сприймання. Проте наявність таких показників, як «зміст мови», «збій мови», «інтонація», «зайві рухи», «міміка», «недиференційована експресія» все ж таки не дають можливості «сховати» брехню та виступають каналами її

прояву. Можна зазначити, що в осіб з високим рівнем брехливості все ж таки домінує соціальна компонента, що пов'язана з бажанням самоствердитися у соціумі та відчувати свою значущість.

До другого кластера, що характеризує осіб з низьким рівнем брехливості увійшли показники, що належать до емоційно-вольової сфери («зовнішній контроль», «нетерпимість до невизначеності», «нейротизм», «фрустраційна нетолерантність») та сфери самосвідомості («несприйняття себе», «сприйняття інших», «несприйняття інших»), а також показники соціальної сфери особистості («соціально-комунікативна незграбність», «надмірний потяг до конформності», «орієнтація на уникнення невдач», «дезадаптивність», «обманливість», «відомість»). Також було виокремлено наступні психологічні особливості, що виражаються через «авторитетність», «егоїстичність», «агресивність», «підозрілість», «покірність», «залежність», «дружність», «альтруїзм».

Отож особи, що характеризуються низьким рівнем брехливості, вивляють деяку емоційну нестійкість, що пов'язана із фрустрованістю та нейротизмом, значну зосередженість на сприйнятті себе та інших. У результаті цього сукупність цих факторів може впливати на дезадаптацію, що виражається через соціальну сферу і цілком ймовірно може проявлятися у ригідності в поведінці, що відповідно ускладнює налагодження соціальних контактів. Проте прагнення до взаємодії у таких осіб є дуже великим, вони ідентифікують своє «Я» і з колективним, можуть орієнтуватися у взаємодії, як на себе, так і на інших (вивляти егоїзм-альтруїзм), проявляти покірність, залежність, підкорення і намагатися бути авторитетними. Від реалізації у спілкуванні та взаємодії цих якостей та стратегій поведінки залежить успішність адаптованості.

Третій кластер об'єднав осіб, у яких виявлено середній рівень брехливості. Серед показників, що домінують в них, варто відзначити адаптивність, що є свідченням переживання особою емоційного комфорту, вмінням не занурюватися у вирішення проблем та уникати їх («ескапізм»),

здатності регулювати власні стани-дії-почуття («внутрішній контроль»), вміти «брати верх» над ситуацією та іншими («домінування»).

Також ми дізнались числа спостережень у кожному кластері, на основі чого ми розподілили досліджуваних на три групи: перша група – з високим рівнем брехливості, друга – з низьким рівнем, третя – з середнім рівнем брехливості.

2.3.6. Опис результатів дослідження регресійного аналізу. З метою встановлення конкретної аналітичної залежності одного або кількох результативних показників від одного або кількох ознак-факторів ми вирішили здійснити регресійний аналіз.

Регресійний аналіз – метод моделювання вимірюваних даних і дослідження їхніх властивостей. Дані складаються з пар значень залежної і незалежної змінних.

Ми здійснили регресійний аналіз в декілька етапів, змінюючи незалежні змінні. На першому етапі аналізу в якості залежної змінної взяли показник «брехливість», незалежними змінними в нас були: «соціально-комунікативна незграбність» (СКН), «нетерпимість до невизначеності» (НН), «надмірний потяг до конформності» (К), «підвищене прагнення до статусного росту» (ПСР), «орієнтація на уникнення невдач» (УН), «фрустраційна нетолерантність» (ФН). Отримали таблицю коефіцієнтів (див. таблицю 2.12).

**Коефіцієнти за результатами регресійного
аналізу незалежних змінних (перший етап)**

№ з/п	Модель	Нестандартизовані коефіцієнти		Стандартизовані коефіцієнти	Т	Значення
		В	Стандартна похибка	β - коефіцієнт		
1	(Константа)	6,160	,791		7,784	,000
2	Соціально-комунікативна незграбність	-,074	,032	-,244	-2,315	,023
3	Нетерпимість до невизначеності	-,241	,084	-,335	-2,867	,005
4	Потяг до конформності	-,226	,067	-,427	-3,360	,001
5	Підвищене прагнення до статусного росту	-,095	,044	-,205	-2,167	,033
6	Орієнтація на уникнення невдач	,149	,044	,389	3,401	,001
7	Фрустраційна нетолерантність	,087	,059	,182	1,473	,144

Розглянемо спочатку нижню частину результатів розрахунків. Тут виводяться коефіцієнт регресії b і зсув по осі ординат під позначенням «Константа». Тобто рівняння регресії із змінною «соціально-комунікативна незграбність» виглядає так:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = -0,074 * \text{СКН} + 6,160 \quad (2.1.)$$

Рівняння регресії із незалежною змінною «нетерпимість до невизначеності» має такий вигляд:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = -0,241 * \text{НН} + 6,160 \quad (2.2.)$$

Рівняння регресії із незалежною змінною «надмірний потяг до конформності» виглядає таким чином:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = -0,226 * \text{К} + 6,160 \quad (2.3.)$$

Рівняння регресії із незалежною змінною «підвищене прагнення до статусного росту» виглядає так:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = -0,095 * \text{ПСР} + 6,160 \quad (2.4.)$$

Рівняння регресії із незалежною змінною «орієнтація на уникнення невдач» має такий вигляд:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = 0,149 * \text{УН} + 6,160 \quad (2.5)$$

Рівняння регресії із незалежною змінною «фрустраційна нетолерантність» виглядає таким чином:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = 0,087 * \text{ФН} + 6,160 \quad (2.6.)$$

Також в таблиці 2.12 бачимо значення t-критерію Стьюдента по кожному з показників: соціально-комунікативна незграбність» $t = -2,315$ при $p = 0,023$; «нетерпимість до невизначеності» $t = -2,867$ при $p = 0,005$; «надмірний потяг до конформності» $t = -3,360$ при $p = 0,001$; «підвищене прагнення до статусного росту» $t = -2,167$ при $p = 0,033$; «орієнтація на уникнення невдач» $t = 3,401$ при $p = 0,001$; «фрустраційна нетолерантність» $t = 1,473$ при $p = 0,144$. Найменший вплив на брехливість має показник «фрустраційна нетолерантність».

Середня частина розрахунків відбиває два джерела дисперсії: дисперсію, що описується рівнянням регресії (сума квадратів, обумовлена регресією), і дисперсію, що не враховується при записі рівняння (залишкова сума квадратів) (див. табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Результати дисперсійного аналізу

Модель	Сума квадратів	ст.св.	Середній квадрат	Значення
Регресія	100,110	6	16,685	,000 ^a
Залишок	225,330	93	2,423	
Всього	325,440	99		

Примітка: а. Предиктори: (конст) ФН, ПСР, СКН, УН, НН, К.

б. Залежна змінна: БРЕХЛІ

Частка від суми квадратів, обумовлених регресією і залишковою сумою квадратів, називається «коефіцієнтом детермінації». У таблиці результатів ця частка виводиться під ім'ям «R-квадрат» (див. Табл. 2.14).

Таблиця 2.14

Зведення для моделі				
Модель	Н	R-квадрат	Скоригований R-квадрат	Стандартна похибка оцінки
1	,555 ^a	,308	,263	1,55657

У даній ситуації міра визначеності дорівнює:

$$100,110/325,440 = 0,308 \quad (2.7.)$$

Ця величина характеризує якість регресійної прямої, тобто ступінь відповідності між регресійною моделлю і вихідними даними. Міра визначеності завжди лежить у діапазоні від 0 до 1. Існування ненульових коефіцієнтів регресії перевіряється за допомогою обчислення контрольної величини F, до якої відноситься відповідний рівень значимості.

Результати регресійного аналізу із вищеописаними незалежними змінними можна зобразити у вигляді гістограми (див. рис. 2.11) із середнім $3,19E-16$, стандартним відхиленням $0,969$, при $N=100$.

Також, в результаті регресійного аналізу ми отримали нормальний імовірнісний графік для регресії стандартизованого залишку (див. рис. 2.11), який відображає залежну змінну «брехливість».

Дані відображаються точками у двовимірному просторі. Дві осі координат (X і Y), котрі визначають розташування кожної точки, відповідають значенням двох змінних. Якщо змінні сильно пов'язані, то множинність точок даних приймає певну форму (наприклад, лягають на пряму лінію чи криву, що задається певним рівнянням), як показано нижче на малюнку (див. рис. 2.12).

На другому етапі нашого регресійного аналізу ми вирішили взяти в якості незалежних змінних такі показники, як: «адаптивність» (АДАПТИВН), «дезадаптивність» (ДЕЗАДАПТ), «обманливість» (ОБМАНЛ),

Залежна змінна: брехливість

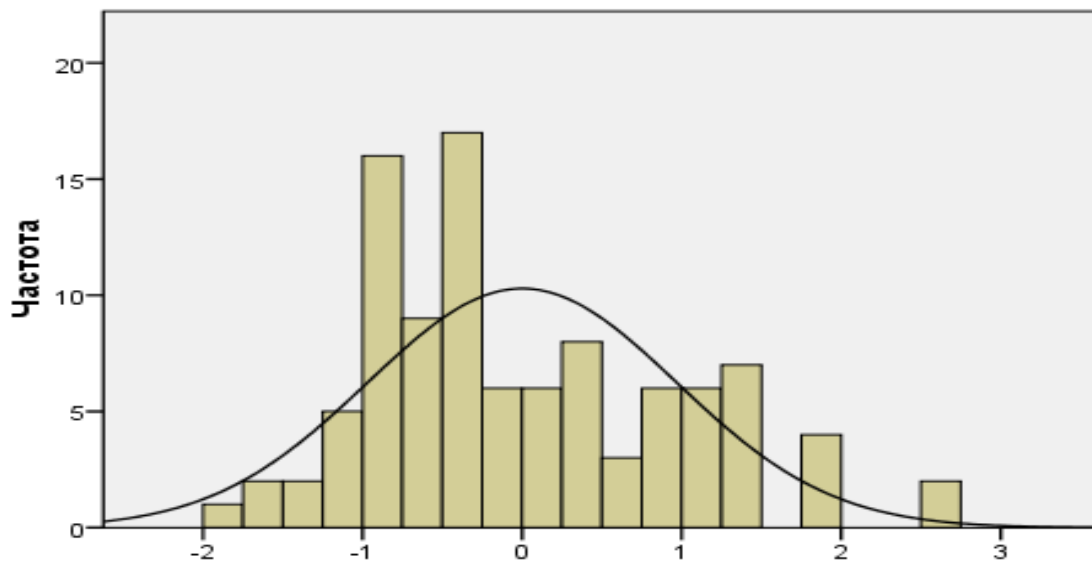


Рис. 2.11. Гістограма регресійного аналізу із незалежними змінними (соціально-комунікативна незграбність, нетерпимість до невизначеності, потяг до конформності, підвищене прагнення до статусного росту, орієнтація на уникнення на невдач, фрустраційна нетолерантність)

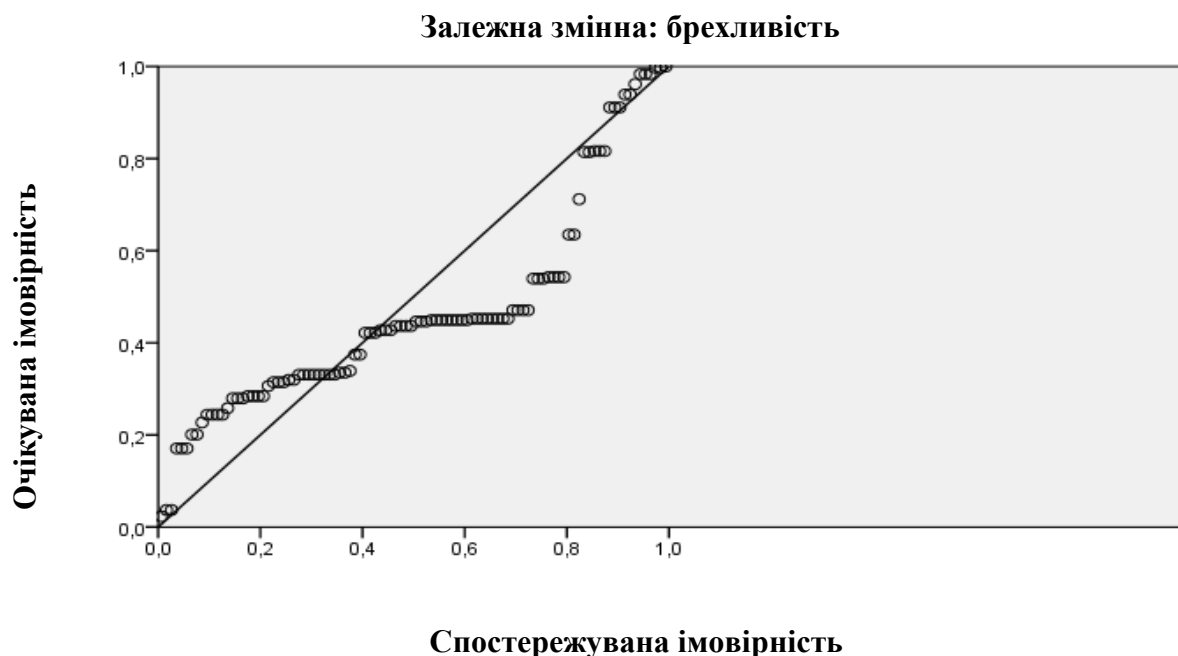


Рис.2.12. Розсіювання пов'язаних між собою змінних (брехливість, соціально-комунікативна незграбність, нетерпимість до невизначеності, потяг до конформності, підвищене прагнення до статусного росту, орієнтація на уникнення на невдач, фрустраційна нетолерантність)

«сприйняття себе» (СПР.С), «несприйняття себе» (НЕСПР.С), «сприйняття інших» (СПР.ІН), «несприйняття інших» (НЕСПР.ІН), «емоційний комфорт» (Е.КОМФОРТ), «емоційний дискомфорт» (Е.ДИСКОМФ), «внутрішній контроль» (ВН.КОНТР), «зовнішній контроль» (ЗОВН.КОНТР), «домінування» (ДОМІНУВ), «відомість» (ВІДОМІСТЬ), «ескапізм» (ЕСКАП).

Результати відображені у таблиці коефіцієнтів за результатами регресійного аналізу за другим етапом (див. табл. 2.15).

Таблиця 2.15

**Коефіцієнти за результатами регресійного аналізу
(другий етап)**

Модель		Нестандартизовані коефіцієнти		Стандартизовані коефіцієнти	Т	Значення
		В	Стандартна похибка	β-коефіцієнт		
1	(Константа)	-,105	1,405		-,074	,941
	Адаптивність	,055	,018	,527	3,126	,002
	Дезадаптивність	-,014	,017	-,215	-,860	,392
	Обманливість	-,138	,037	-,422	-3,721	,000
	Сприйняття себе	-,001	,034	-,006	-,038	,970
	Несприйняття себе	,088	,049	,371	1,816	,073
	Сприйняття інших	-,034	,036	-,134	-,945	,347
	Несприйняття інших	-,038	,035	-,149	-1,092	,278
	Емоційний комфорт	-,117	,043	-,348	-2,695	,008
	Емоційний дискомфорт	-,113	,048	-,437	-2,337	,022
	Внутрішній контроль	,001	,020	,007	,062	,950
	Зовнішній контроль	-,084	,040	-,369	-2,072	,041
	Домінування	,240	,072	,384	3,353	,001
	Відомість	,117	,060	,345	1,941	,056
	Ескапізм	,196	,070	,465	2,790	,007

Отримано значення t-критерію Стьюдента по кожному з показників, проте зазначимо лише ті, які мають вплив на показник «брехливість»:

«адаптивність» $t=3,126$ при $p=0,002$, «обманливість» $t=-3,721$ при $p=0,000$, «емоційний комфорт» $t=-2,695$ при $p=0,008$, «емоційний дискомфорт» $t=-2,337$ при $p=0,022$, «зовнішній контроль» $t=-2,072$ при $p=0,041$, «домінування» $t=3,353$ при $p=0,001$, «ескапізм» $t=2,790$ при $p=0,007$.

Опираючись на отримані дані, можемо вивести рівняння регресії із незалежними змінними, які брались до уваги на другому етапі. Рівняння із незалежною змінною «адаптивність» виглядає таким чином:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = 0,055 * \text{АДАПТИВН} + (-0,105) \quad (2.8.)$$

Рівняння із незалежною змінною «дезадаптивність» має такий вигляд:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = -0,014 * \text{ДЕЗАДАПТИВН} + (-0,105) \quad (2.9.)$$

Рівняння із незалежною змінною «обманливість» виглядає так:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = -0,138 * \text{ОБМАНЛ} + (-0,105) \quad (2.10)$$

Рівняння із незалежною змінною «сприйняття себе» виглядає таким чином:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = -0,001 * \text{СПР.С} + (-0,105) \quad (2.11)$$

Рівняння із незалежною змінною «несприйняття себе» виглядає так:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = 0,088 * \text{НЕСПР.С} + (-0,105) \quad (2.12)$$

Рівняння із незалежною змінною «сприйняття інших» має такий вигляд:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = -0,034 * \text{СПР.ІН} + (-0,105) \quad (2.13)$$

Рівняння із незалежною змінною «несприйняття інших» виглядає таким чином:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = -0,038 * \text{НЕСПР.ІН} + (-0,105) \quad (2.14)$$

Рівняння із незалежною змінною «емоційний комфорт» виглядає так:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = -0,117 * \text{Е.КОМФОРТ} + (-0,105) \quad (2.15)$$

Рівняння із незалежною змінною «емоційний дискомфорт» має такий вигляд:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = -0,113 * \text{Е.ДИСКОМФ} + (-0,105) \quad (2.16)$$

Рівняння із незалежною змінною «внутрішній контроль» виглядає таким чином:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = 0,001 * \text{ВН.КОНТР} + (-0,105) \quad (2.17)$$

Рівняння із незалежною змінною «зовнішній контроль» виглядає так:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = -0,084 * \text{ЗОВН.КОНТР} + (-0,105) \quad (2.18)$$

Рівняння із незалежною змінною «домінування» виглядає таким чином:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = 0,240 * \text{ДОМІНУВ} + (-0,105) \quad (2.19)$$

Рівняння із незалежною змінною «відомість» має такий вигляд:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = 0,117 * \text{ВІДОМІСТЬ} + (-0,105) \quad (2.20)$$

Рівняння із незалежною змінною «ескопізм» виглядає так:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = 0,196 * \text{ЕСКОП} + (-0,105) \quad (2.21)$$

Коефіцієнт детермінації, тобто частка від суми квадратів, обумовлених регресією і залишковою сумою квадратів виводиться у таблиці 2.16, має назву «R-квадрат» і становить 0,598.

Таблиця 2.16

Зведення для моделі

Модель	N	R-квадрат	Скоригований R-квадрат	Стд. похибка оцінки
1	,773 ^a	,598	,532	1,24096

Результати регресійного аналізу із вищеописаними незалежними змінними можна зобразити у вигляді гістограми (див. рис. 2.13) із середнім 1,21E-15, стандартним відхиленням 0,927, при N=100.

Здійснивши регресійний аналіз, ми отримали нормальний імовірнісний графік для регресії для стандартизованого залишку (див. рис. 2. 14). Дані відображаються точками в двовимірному просторі. Дві вісі координат (X і Y), котрі визначають розташування кожної точки, відповідають значенням двох змінних. Як показано нижче на малюнку, змінні досить сильно пов'язані – і множинність точок даних приймає певну форму (лягають на пряму лінію, що задається певним рівнянням).



Рис. 2.13. Гістограма регресійного аналізу із незалежними змінними (адаптивність, дзадаптивність, обманливість, сприйняття себе, несприйняття себе, емоційний комфорт, емоційний дискомфорт, зовнішній контроль, внутрішній контроль, домінування, ескапізм, відомість)

Для третього етапу регресійного аналізу ми використали в якості незалежних змінних такі змінні, як: «гучність голосу» (ГУЧ.ГОЛОСУ), «темп мови» (ТЕМ.МОВИ), «зміст мови» (ОБРАЗН), «збій мови» (ЗБІЙ.МОВИ), «інтонація» (ІНТОНАЦ), «рухова активність» (РУХОВ.АКТИВ), «зайві рухи» (ЗАЙВ.РУХИ), «міміка» (МІМ), «недиференційована експресія» (НЕДИФ.ЕКСПРЕС).

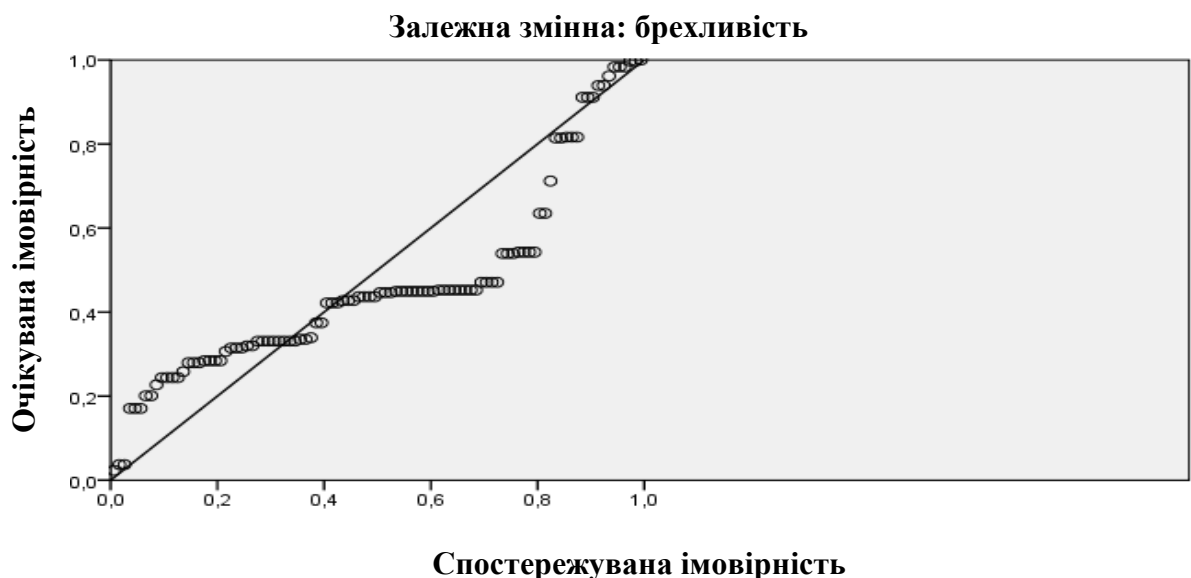


Рис.2.14. Діаграма розсіювання пов'язаних між собою змінних (брехливість, адаптивність, дезадаптивність, обманливість, сприйняття себе, несприйняття себе, сприйняття інших, несприйняття інших, емоційний комфорт, емоційний дискомфорт, зовнішній контроль, внутрішній контроль, домінування, ескапізм, відомість)

Отримали таблицю коефіцієнтів за результатами регресійного аналізу (див. таблицю 2.17).

Таблиця 2.17

Коефіцієнти за результатами регресійного аналізу (третій етап)

Модель	Нестандартизовані коефіцієнти		Стандартизовані коефіцієнти	t	Значення
	B	Стандартна похибка	β - коефіцієнт		
1 (Константа)	2,095	,327		6,414	,000
Гучність голосу	-,316	,144	-,851	-2,193	,031
Темп мови	-,076	,153	-,185	-,499	,619
Образність мови	-,248	,128	-,475	-1,945	,055
Збій мови	,103	,102	,282	1,012	,314
Інтонація	,252	,181	,677	1,392	,167
Рухова активність	-,050	,207	-,115	-,240	,811
Зайві рухи	,101	,156	,236	,651	,516
Міміка	,160	,131	,393	1,221	,225
Недиференційована експресія	,090	,142	,232	,630	,530

В таблиці 2.17 зображено значення t-критерію Стьюдента для кожного із показників: «гучність голосу» $t = -2,193$ при $p = 0,031$, «темп мови» $t = -0,499$ при $p = 0,619$, «зміст мови» $t = -1,945$ при $p = 0,055$, «збій мови» $t = 1,012$ при $p = 0,314$, «інтонація» $t = 1,392$ при $p = 0,167$, «рухова активність» $t = -0,240$ при $p = 0,811$, «зайві рухи» $t = 0,651$ при $p = 0,516$, «міміка» $t = 1,221$ при $p = 0,225$, «недиференційована експресія» $t = 0,630$ при $p = 0,530$. З описаних результатів бачимо, що зв'язок із рівнем брехливості мають такі показники, як: «гучність голосу» та «зміст мови».

На основі отриманих даних можемо вивести рівняння регресії із незалежними змінними, які брались до уваги на третьому етапі. Рівняння із незалежною змінною «гучність голосу» виглядає таким чином:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = -0,316 * \text{ГУЧ.ГОЛОСУ} + 2,095 \quad (2.22)$$

Рівняння із незалежною змінною «темп мови» має такий вигляд:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = -0,076 * \text{ТЕМ.МОВИ} + 2,095 \quad (2.23)$$

Рівняння із незалежною змінною «зміст мови» виглядає так:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = -0,248 * \text{ОБРАЗН} + 2,095 \quad (2.24)$$

Рівняння із незалежною змінною «збій мови» виглядає таким чином:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = 0,103 * \text{ЗБІЙ.МОВ} + 2,095 \quad (2.25)$$

Рівняння із незалежною змінною «інтонація» виглядає так:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = 0,252 * \text{ІНТОНАЦ} + 2,095 \quad (2.26)$$

Рівняння із незалежною змінною «рухова активність» має такий вигляд:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = -0,050 * \text{РУХОВ.АКТИВ} + 2,095 \quad (2.27)$$

Рівняння із незалежною змінною «зайві рухи» виглядає таким чином:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = 0,101 * \text{ЗАЙВ.РУХИ} + 2,095 \quad (2.28)$$

Рівняння із незалежною змінною «міміка» виглядає так:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = 0,160 * \text{МІМ} + 2,095 \quad (2.29)$$

Рівняння із незалежною змінною «недиференційована експресія» має такий вигляд:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = 0,090 * \text{НЕДИФ.ЕКСПРЕС} + 2,095 \quad (2.30)$$

Зображуємо також середню частину розрахунків, що відбиває два джерела дисперсії: дисперсію, що описується рівнянням регресії (сума квадратів, обумовлена регресією), і дисперсію, що не враховується при записі рівняння (залишкова сума квадратів) (табл. 2.18).

Таблиця 2.18

Результати дисперсійного аналізу

Модель		Сума квадратів	ст.св.	Середній квадрат	Значення
1	Регресія	58,588	9	6,510	,029 ^a

Продовж. табл. 2.18

	Залишок	266,852	90	2,965	
	Всього	325,440	99		

Примітка: а. Предиктори: (конст) недиференційована експресія, образність мови, збій мови, зайві рухи, міміка, темп мови, гучність голосу, рухова активність, інтонація,

б. залежна змінна: брехливість

Частка від суми квадратів, обумовлених регресією і залишковою сумою квадратів, тобто коефіцієнт детермінації, виводиться у таблиці, під назвою «R-квадрат» і становить 0,180 (див. табл. 2.19).

Таблиця 2.19

Зведення для моделі

Модель	N	R-квадрат	Скоригований R-квадрат	Стд. похибка оцінки
1	,424 ^a	,180	,098	1,72193

У даній ситуації міра визначеності дорівнює:

$$58,588/325,440 = 0,180 \quad (2.31)$$

Результати регресійного аналізу із вищеописаними незалежними змінними можна зобразити у вигляді гістограми (рис. 2.15) із середнім $1,01E-16$, стандартним відхиленням 0,953, при $N=100$.

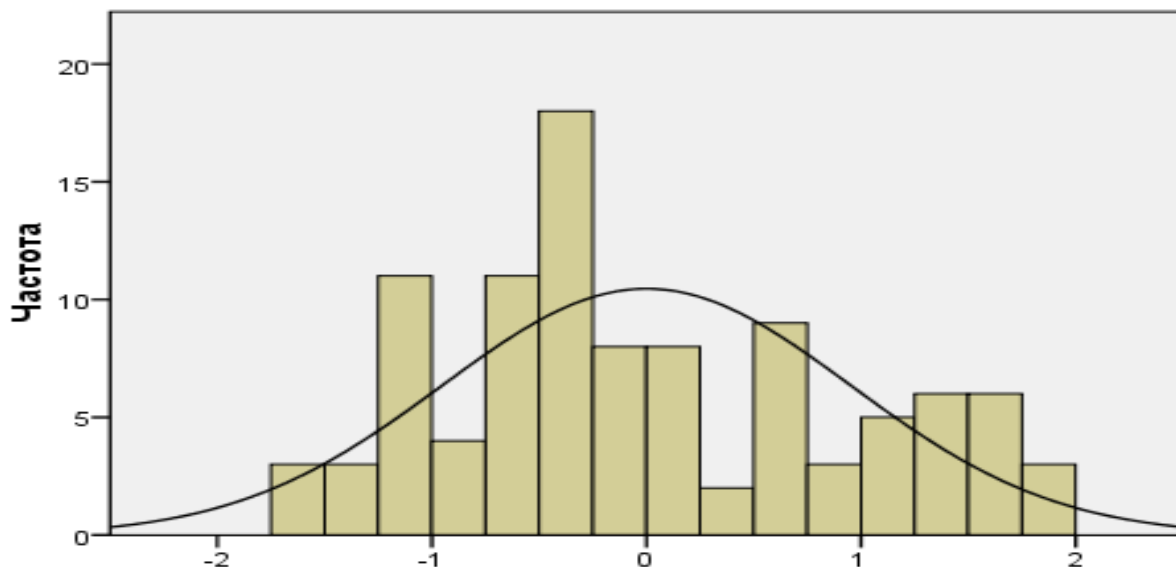


Рис.2.15. Гістограма регресійного аналізу із незалежними змінними (недиференційована експресія, образність мови, збій мови, зайві рухи, міміка, темп мови, гучність голосу, рухова активність, інтонація)

Внаслідок регресійного аналізу ми отримали нормальний імовірнісний графік для регресії для стандартизованого залишку (рис. 2.16). Дані відображаються точками у двовимірному просторі. Дві вісі координат (X і Y), котрі визначають розташування кожної точки, відповідають значенням двох змінних. Як показано нижче на малюнку, змінні досить сильно пов'язані і множинність точок даних приймає певну форму (лягають на пряму лінію, що задається певним рівнянням).

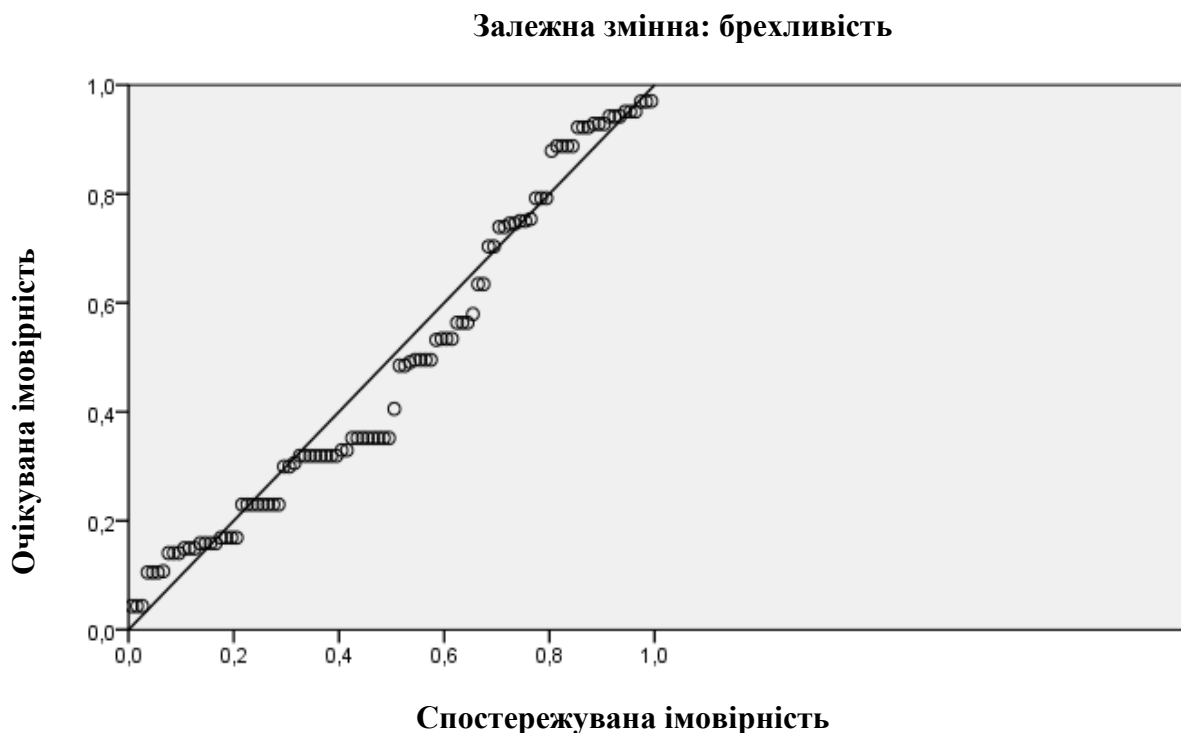


Рис. 2.16. Розсіювання пов'язаних між собою змінних (брехливість, недиференційована експресія, образність мови, збій мови, зайві рухи, міміка, темп мови, гучність голосу, рухова активність, інтонація)

Кінцевим, а саме четвертим, етапом у проведенні регресійного аналізу було використання в якості незалежних змінних таких показників, як «авторитетність» (АВТОРИТ), «егоїстичність» (ЕГОЇС), «агресивність» (АГРЕС), «підозрілість» (ПІДОЗРІЛ), «покірність» (ПІДКІР), «залежність» (ЗАЛЕЖ), «дружність» (ДРУЖН), «альтруїзм» (АЛЬТР), «домінування» (ДОМІН), «дружелюбність» (ДРУЖЕЛ). Нижче зображено таблицю коефіцієнтів (див. таблицю 2.20), в якій містяться стандартизовані та нестандартизовані коефіцієнти.

Таблиця 2.20

**Таблиця коефіцієнтів за результатами регресійного аналізу
(четвертий етап)**

Модель	Нестандартизовані коефіцієнти		Стандартизовані коефіцієнти	t	Знч.
	B	Стандартна похибка	Бета-коефіцієнт		
1 (Константа)	1,798	,600		2,996	,004
Авторитарність	,047	,057	,103	,832	,408
Егоїстичність	,146	,066	,304	2,204	,030
Альтруїстичність	-,017	,082	-,028	-,210	,834
Підозрілість	,062	,058	,117	1,067	,289
Підкорення	,053	,057	,103	,927	,357
Залежність	-,382	,065	-,743	-5,852	,000
Дружність	,408	,086	,695	4,739	,000
Альтруїзм	-,247	,069	-,488	-3,593	,001
Домінування	,016	,004	,386	3,972	,000
Дружелюбність	-,010	,008	-,132	-1,265	,209

У таблиці, що розміщена вище, маємо значення t-критерію Стьюдента для кожного з показників, проте зазначимо лише ті, які мають вплив на рівень брехливості: «егоїстичність» $t = 2,204$ при $p = 0,030$; «залежність» $t = -5,852$ при $p = 0,000$; «дружність» $t = 4,739$ при $p = 0,000$; «альтруїзм» $t = -3,593$ при $p = 0,001$; «домінування» $t = 3,972$ при $p = 0,000$.

Базуючись на отриманих даних, можемо вивести рівняння регресії із незалежними змінними, які брались до уваги на третьому етапі. Рівняння із незалежною змінною «авторитетність» виглядає таким чином:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = 0,047 * \text{АВТОРИТ} + 1,798 \quad (2.31)$$

Рівняння із незалежною змінною «егоїстичність» має такий вигляд:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = 0,146 * \text{ЕГОЇС} + 1,798 \quad (2.32)$$

Рівняння із незалежною змінною «агресивність» виглядає так:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = -0,017 * \text{АГРЕС} + 1,798 \quad (2.33)$$

Рівняння із незалежною змінною «підозрілість» виглядає таким чином:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = 0,062 * \text{ПІДОЗРІЛ} + 1,798 \quad (2.34)$$

Рівняння із незалежною змінною «покірність» виглядає так:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = 0,053 * \text{ПІДКІР} + 1,798 \quad (2.35)$$

Рівняння із незалежною змінною «залежність» має такий вигляд:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = -0,382 * \text{ЗАЛЕЖ} + 1,798 \quad (2.36)$$

Рівняння із незалежною змінною «дружність» виглядає так:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = 0,408 * \text{ДРУЖН} + 1,798 \quad (2.37)$$

Рівняння із незалежною змінною «альтруїзм» виглядає таким чином:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = -0,247 * \text{АЛЬТР} + 1,798 \quad (2.38)$$

Рівняння із незалежною змінною «домінування» виглядає так:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = 0,016 * \text{ДОМІН} + 1,798 \quad (2.39)$$

Рівняння із незалежною змінною «дружелюбність» має такий вигляд:

$$\text{БРЕХЛИВІСТЬ} = -0,010 * \text{ДРУЖЕЛ} + 1,798 \quad (2.40)$$

Показуємо також середню частину розрахунків, що відбиває два джерела дисперсії: дисперсію, що описується рівнянням регресії (сума квадратів, обумовлена регресією), і дисперсію, що не враховується при записі рівняння (залишкова сума квадратів) (див. таблиця 2.21).

Таблиця 2.21

Результати дисперсійного аналізу

Модель	Сума квадратів	ст.св.	Середній квадрат	Значення
Регресія	162,647	10	16,265	,000 ^a
Залишок	162,793	89	1,829	
Всього	325,440	99		

Примітка: а. Предиктори: (конст) дружелюбність, залежність, авторитарність, домінування, підозрілість, альтруїзм, підкорення, агресивність, егоїстичність, дружність;
 б. залежна змінна: брехливість.

Частка від суми квадратів, обумовлених регресією і залишковою сумою квадратів, тобто коефіцієнт детермінації, виводиться у таблиці, під назвою «R – квадрат» і становить 0,500 (табл. 2.22).

Таблиця 2.22

Зведення для моделі

Модель	Н	Р-квадрат	Скоригований Р-квадрат	Стд. похибка оцінки
1	,707 ^a	,500	,444	1,35245

У даній ситуації міра визначеності дорівнює:

$$162,647/325,440 = 0,500$$

Результати регресійного аналізу із вищеописаними незалежними змінними можна зобразити у вигляді гістограми (див. рисунок 2.17) із середнім $-8,97E-16$, стандартним відхиленням 0,948, при $N=100$.

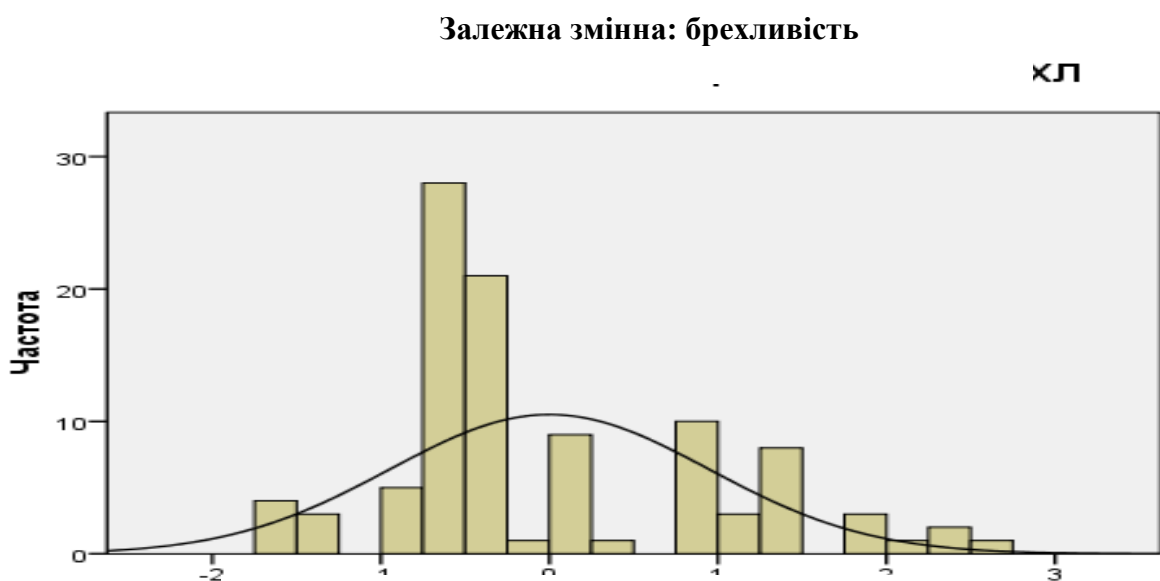


Рис. 2.17. Гістограма регресійного аналізу із незалежними змінними (дружелюбність, залежність, авторитарність, домінування, підозрілість, альтруїзм, підкорення, агресивність, егоїстичність, дружність)

Здійснивши регресійний аналіз, ми отримали нормальний імовірнісний графік для регресії для стандартизованого залишку (див. рисунок 2.18). Дані відображаються **Залежна змінна: брехливість** динам (X і Y), котрі визначають розташування кожної точки, відповідають значенням двох змінних. Як показано нижче на малюнку, змінні досить сильно пов'язані - і множинність точок даних приймає певну форму (лягають на пряму лінію, що задається певним рівнянням).

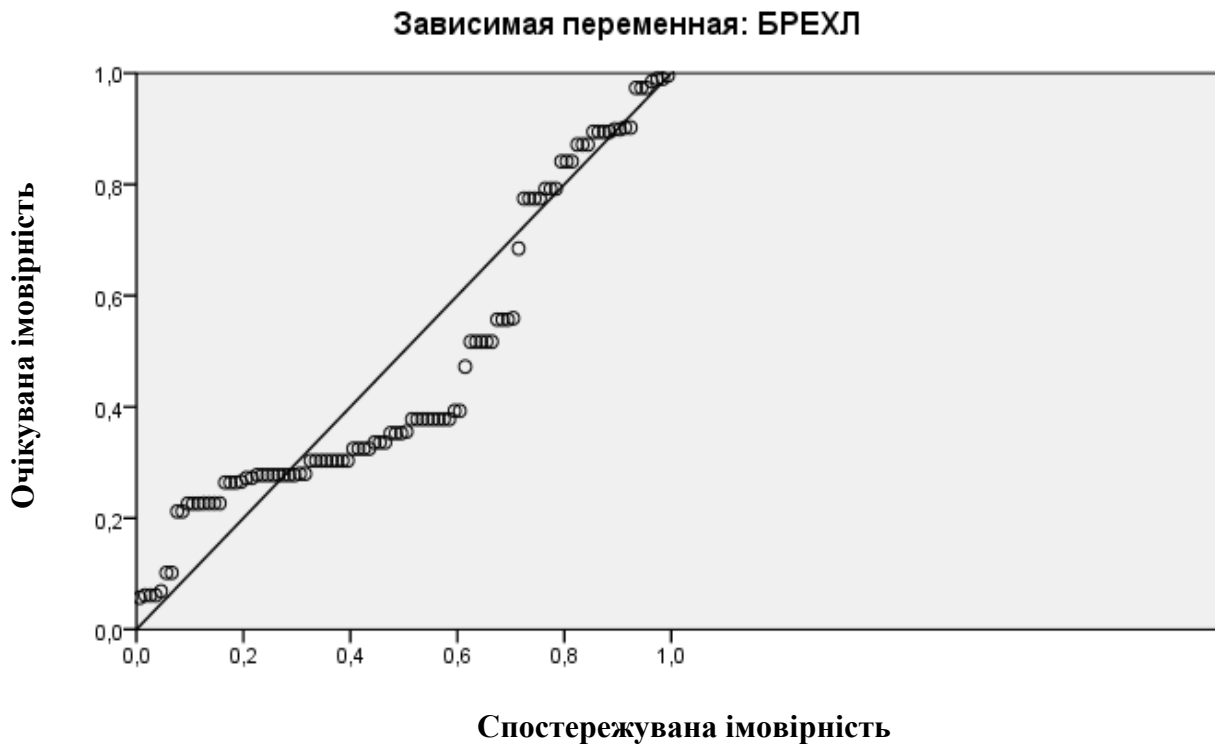


Рис. 2.18 Розсіювання пов'язаних між собою змінних (брехливість, дружелюбність, залежність авторитарність, залежність, домінування, підозрлість альтруїзм, підкорення, агресивність, егоїстичність, дружність)

Отже, провівши регресійний аналіз в чотири етапи, ми отримали такі результати: на першому етапі ми дізнались, що показник «брехливість», який був у нас в якості залежної змінної (на усіх чотирьох етапах аналізу) має найбільший зв'язок із показниками «соціально-комунікативна незграбність», «нетерпимість до невизначеності», «надмірний потяг до конформності», «підвищене прагнення до статусного росту», «орієнтація на уникнення невдач».

Завдяки брехливості особа будує систему зв'язків, які не завжди свідчать про її соціально-комунікативну компетентність, а навпаки, є виявом соціально-комунікативної незграбності як компоненту соціальної некоментентності, здатності будувати комунікаційні схеми лише за деструктивною моделлю за допомогою брехні. Нетерпимість до невизначеності може бути поштовхом особистості до брехні, щоб зменшити свій стан психічного напруження породженого нею. Інколи реалізація брехні у

спілкуванні є тим засобом, що на певний період часу допомагає вирішити проблему або ж уникнути її. Тому особі набагато простіше збрехати, аніж шукати шляхи вирішення, що потребує більших ресурсних витрат.

Оскільки брехливість пов'язана із прагненням до статусного росту та конформізмом вона дозволяє успішно реалізувати стратегії, щоб адаптуватися до колективу, набувати в ньому статусних позицій, проте може також призводити до зростання рівня недовіри зі сторони інших при такому активному включенні в групу.

На другому етапі із запропонованих показників в якості незалежних змінних було виявлено, що мають вплив на рівень брехливості такі показники, як: «адаптивність», «обманливість», «емоційний комфорт», «емоційний дискомфорт», «зовнішній контроль», «домінування», «ескапізм».

В даному випадку використання брехні через маніпуляції у спілкуванні дозволяє адаптуватися до мінливих соціальних ситуацій та відповідно переживати емоційний комфорт, як наслідок успішної адаптації.

Домінування в даному випадку дає можливість використовувати різноманітні засоби у спілкуванні з метою досягнення власних цілей в той же час контролюючи та блокуючи активністю співесідника. Також брехливість допомагає суб'єкту брехні реалізувати дещо пасивні поведінкові стратегії, адже брехун зазвичай, не вирішує своїх проблем, а навпаки, уникає їх, заспокоюючи себе і створюючи для себе ілюзію їхнього вирішення.

На третьому етапі регресійного аналізу було виявлено, що із запропонованих незалежних змінних мають зв'язок із рівнем брехливості лише показник «гучність голосу» та показник «зміст мови». В даному випадку слід робити акцент на звукових та мовленнєвих маркерах брехні. Звичайно, особливості та змістове наповнення мови є неоціненною інформацією для оцінки правдивості-брехливості, проте реципієнт брехні повинен володіти вмінням оцінювати та аналізувати їх наявність чи відсутність.

На кінцевому етапі регресійного аналізу ми дізнались, що мають вплив на рівень брехливості такі показники, як: «егоїстичність»; «залежність»;

«дружність»; «альтруїзм»; «домінування». Як зазначалося вище, брехня може використовуватися з метою налагодити дружні та теплі стосунки, в такому випадку жодного деструктивного впливу у ній нема, оскільки вона не спрямована на приниження та отримання вигоди від співрозмовника, а навпаки її сенсом є привертання уваги, позитивне налаштування на сприймання себе (вигадування різних історій). Саме в такому випадку можна переконливо твердити про зв'язок із такими показниками, як «залежність»; «дружність»; «альтруїзм»; «домінування», егоїстичності то маніпулятивна дія брехні сприяє швидкому позитивному ставленню до особи і відповідно дозволяє людині бути у центрі уваги, що є відмінною реалізацією її егоїстичного спрямування.

Висновки до розділу 2

Для досягнення поставленої мети і підтвердження гіпотез було обрано ряд методик, а саме: тест-опитувальник «Соціально-комунікативної компетентності»; тест Т. Лірі: опитувальник для діагностики міжособистісних відносин; методика діагностики соціально-психологічної адаптації К. Роджерса і Р. Даймонда (адаптована А. Осніцьким); опитувальник по емоційній експресії (розроблений Л.Богіною); опитувальник ЕРІ Г.Айзенка. Досліджувану групу склали студенти Українського католицького університету та студенти ЛьвДУВС. Було використано такі методи статистичної обробки даних, як: дескриптивний аналіз, кореляційний аналіз, факторний аналіз, дисперсійний аналіз, кластерний аналіз та регресійний аналіз.

В результаті дескриптивного аналізу було визначено середні значення за кожною шкалою, а також мінімальні, максимальні значення та стандартні відхилення. Серед студентів УКУ більший відсоток опитуваних отримав низькі показники за шкалою «Брехливість», аніж серед опитаних студентів ЛьвДУВС.

Здійснивши кореляційний аналіз двох досліджуваних груп було виявлено, що:

- у студентів чоловічої статі Українського католицького університету із збільшенням рівня брехливості збільшується рівень домінування, мімічних проявів, прагнення до дружності, сприйняття себе, і зменшується зміст мови;

- у студентів жіночої статі Українського католицького університету із збільшенням рівня брехливості збільшується рівень соціально-комунікативної незграбності, фрустраційна нетолерантність, надмірне прагнення до конформності та несприйняття інших; і зменшується завищене ставлення до статусного росту і сприйняття інших;

- у студентів чоловічої статі ЛьвДУВС із збільшенням рівня брехливості збільшується збій мови, темп мови, рівень втечі від проблем; і зменшується зайва рухливість, підозрілість і авторитетність;

- у студентів жіночої статі ЛьвДУВС із збільшенням рівня брехливості зменшується рівень залежності, зовнішнього контролю, нетерпимість до невизначеності; натомість, збільшується рівень егоїстичності та агресивності;

- загалом, у всіх досліджуваних із збільшенням рівня брехливості зменшується дезадаптивність, зовнішній контроль, нетерпимість до невизначеності, надмірне прагнення до конформності, відомість, залежність; натомість збільшується сприйняття себе, рівень домінування, міміка.

Внаслідок факторного аналізу було виокремлено дев'ять латентних факторів, що отримали наступні назви: «Емоційна експресія», «Нейротизм», «Адаптивність», «Міжособистісні відносини», «Брехливість», «Прагнення статусного росту», «Фрустраційна нетолерантність», «Уникнення невдач», «Домінування». Вони пояснюють 83% сукупної дисперсії даних.

На основі дисперсійного аналізу ми отримали наступні результати:

- вищий навчальний заклад впливає на рівень брехливості;
- приналежність до тієї чи іншої статі впливає на рівень прояву брехливості;

- взаємозв'язок між статтю та вузом, як факторів, що впливають на рівень брехливості, не встановлено. Це означає, що наша гіпотеза підтверджена частково.

Здійснивши кластерний аналіз, ми отримали три кластери. До першого увійшли такі змінні, як: «мотивація схвалення»; «екстраверсія-інтраверсія»; «брехливість», «підвищене прагнення до статусного росту», «сприйняття себе», «зміст мови», «збій мови», «інтонація», «зайві рухи», «міміка», «недиференційована експресія», «домінування». До другого кластера увійшли «нейротизм», «соціально-комунікативна незграбність», «нетерпимість до невизначеності», «надмірний потяг до конформності», «орієнтація на уникнення невдач», «фрустраційна нетолерантність», «дезадаптивність», «обманливість», «несприйняття себе», «сприйняття інших», «несприйняття інших», «зовнішній контроль», «відомість», «авторитетність», «егоїстичність», «агресивність», «підозрілість», «підкірливість», «залежність», «дружність»,

«альтруїзм». Третій кластер об'єднав в собі наступні змінні: «адаптивність», «емоційний комфорт», «емоційний дискомфорт», «внутрішній контроль», «домінування», «ескопізм», «гучність голосу», «темп мови», «рухова активність», «дружелюбність». Також ми дізнались числа спостережень у кожному кластері, на основі чого ми розподілили досліджуваних на три групи: перша група – з високим рівнем брехливості, друга – з низьким рівнем, третя – з середнім рівнем брехливості.

Здійснивши регресійний аналіз, ми отримали такі результати: на першому етапі ми дізнались, що показник «брехливість», який був у нас в якості залежної змінної (на усіх чотирьох етапах аналізу) має найбільший зв'язок із показниками «соціально-комунікативна незграбність», «нетерпимість до невизначеності», «надмірний потяг до конформності», «підвищене прагнення до статусного росту», «орієнтація на уникнення невдач».

На другому етапі із запропонованих показників в якості незалежних змінних було виявлено, що мають вплив на рівень брехливості такі показники, як: «адаптивність», «обманливість», «емоційний комфорт», «емоційний дискомфорт», «зовнішній контроль», «домінування», «ескопізм».

На третьому етапі регресійного аналізу було виявлено, що із запропонованих незалежних змінних мають зв'язок із рівнем брехливості лише показник «гучність голосу» та показник «зміст мови».

На кінцевому етапі регресійного аналізу ми дізнались, що мають вплив на рівень брехливості такі показники, як: «егоїстичність»; «залежність»; «дружність»; «альтруїзм»; «домінування».

РОЗДІЛ 3

ПСИХОТЕХНОЛОГІЯ РЕГУЛЯЦІЇ ПРОЯВІВ БРЕХЛИВОСТІ ОСОБИСТОСТІ

3.1. Обґрунтування методології надання психологічної допомоги особистості з подолання особистісних факторів брехливості

Отримані у 2-му розділі результати свідчать про те, що прояви брехливості мають об'єктивну та суб'єктивну сторони цього явища, в основі якого лежать намагання особистості вийти з ситуації з найменшими втратами, або щось отримати. При цьому, особа, у переважній більшості ситуацій, намагається діяти стереотипно та одноманітно (хоча, це, можливо, є характерним для вікового періоду розвитку особистості, які брали участь у дослідженні). Таким чином, можна говорити про те, що прояви брехливості у поведінці особистості є наслідком недостатнього усвідомлення себе та ситуації, а також браку засвоєних поведінкових патернів з максимальним використанням умов на свою користь або оптимального виходу з ситуації.

Окрім цього, прояви брехні можуть бути спричинені намаганням отримати певні результати за рахунок оточення, що руйнує довіру й, відповідно, перспективу повноцінної комунікаційної взаємодії. Такі типи неадекватних міжособистісних стереотипів щодо поведінки мають певні кореляції, які супроводжують процес вкорінення у соціальних контактах та закріплення в особистісних структурах. Так, у залежності від статі та соціального середовища виявлено різні типи прояву брехливості, які свідчать про те, що певна особистісна сфера зростає за рахунок іншої. Це є ознакою певної дисгармонії у розвитку особистості, що потребує психологічної допомоги.

Так, найбільш вираженими особистісними проблемами, що спричиняють прояви брехні, можна вказати такі як: зовнішній контроль, нетерпимість до невизначеності, надмірне прагнення до конформності,

відомість, залежність, домінування. Брехливість має найбільший зв'язок із показниками «соціально-комунікативна незграбність», «нетерпимість до невизначеності», «надмірний потяг до конформності», «підвищене прагнення до статусного росту», «орієнтація на уникнення невдач».

Очевидно, що у значній мірі брехлива поведінка учасників констатуючого етапу експерименту у дитячому віці закріпилася через страх бути покараним. У підлітковому віці до вказаного додалися недоліки щодо формування когнітивного образу «Я» й емоційно-оцінної складової (самооцінка). Прояв брехливості в юнацькому віці вкорінюється та формується на основі розвитку власного самостановлення. Тому засвідчене вказує на необхідності надання психологічної допомоги особистості з власного саморозвитку, яка має бути обґрунтованою та експериментально перевіреною щодо ефективності. Це передбачає розгляд функціональної єдності мотиваційних, емоційних, когнітивних, динамічних, регуляторних та результативних складових. Вирішенню цього питання й буде присвячено подальше дослідження.

Наша точка зору щодо інтерпретації детермінант такого типу девіантності як брехливість визначається такими позиціями:

- як механізм компенсації особистості;
- як наслідок психологічної деформації особистості, що веде до втрати механізму інтра- та інтерсуб'єктивності регуляції соціального функціонування особистості;
- програмується в процесі порушеної культурогенези на різних рівнях функціонування середовища.

Спочатку звернемося до наукової літератури, що характеризує психологічну допомогу. Так, О. Бондаренко вказує, що поняття «психологічна допомога» відображає деяку реальність, психосоціальну практику, полем діяльності якої є сукупність питань, труднощів і проблем, що належать до психічного життя людини [32]. І тут головним критерієм виділено уявлення про людину як про трирівневу єдність: фізичне (body), психоемоційне (mind) і

духовне (spirit). Тому, очевидно, що галуззю діяльності з психологічної допомоги є широке коло проблем, що відносяться саме до центральної ланки зазначеного трохчлена, спосіб діяльності, що призначений для сприяння людині і суспільству у вирішенні різноманітних проблем, що породжуються душевним життям людини в соціумі. А зміст психологічної допомоги полягає в забезпеченні емоційної, смислової і екзистенціальної підтримки людині або спільноті у важких ситуаціях, що виникають в ході їх особистісного або соціального буття. Це спричиняє певні труднощі, що пов'язані з тим, що:

- необхідно працювати не з ситуацією і не з її трансформацією, а з переживаннями, з системою цінностей, відносин і станів людини;

- прояснення справжніх мотивів або життєвих смислів людини в процесі отримання відповідної психологічної допомоги може взагалі зробити зайвою саму життєву ситуацію, якщо вона є похідною від психологічних проблем клієнта;

- характер, динаміка, своєрідність міжособистісних відносин, особистісні якості психолога-консультанта відіграють визначальну роль в динаміці процесу і, в кінцевому підсумку, в дієвості психологічної допомоги.

Це можуть бути завдання: самовизначення (ідентичності), вибору (прийняття рішення), самоусвідомлення (особистісної рефлексії); завдання, які стосуються розвитку суб'єктності, до розвитку функціональних і екзистенціальних початків особистісного «Я».

Залежно від специфіки конкретної ситуації психологічної допомоги застосовуються дві основні форми роботи – індивідуальна (краща у всіх випадках, коли характер проблематики вимагає не стільки розвиваючої та навчальної спрямованості, скільки втіхи і виживання, зближуючи психологічну допомогу з психотерапевтичним впливом) і групова (акцент робиться на розвиток, навчання або ж на групову, соціальну підтримку безсумнівна перевага знаходиться на боці групової роботи. Можливість зворотного зв'язку, групова динаміка, сам факт спільного проживання емоційно насичених подій в групі – найважливіше джерело і чинник

психологічної підтримки та особистісного розвитку) [32, 7 – 24].

Нами сформульовані такі принципи організації і надання психологічної допомоги:

- єдність діагностики і методів психологічної допомоги;
- нормативності розвитку;
- системність розвитку психічної діяльності;
- діяльнісний принцип;
- морально-гуманістична спрямованість психологічної допомоги;
- розуміння і співчуття;
- прагматизм психологічного впливу;
- творче поєднання спеціалізації і комплексності в психологічній роботі;
- професіоналізм.

Вважаємо найбільш адекватним щодо даного дослідження застосування системного підходу, оскільки він є орієнтованим на пошук універсальних закономірностей складних за об'єктів та вирішує завдання інтеграції різнорідного знання. На думку С. Максименка та інших [135, с.60-76], системний підхід у психології є способом теоретичного та практичного дослідження, що передбачає дослідження кожного психічного процесу, явища чи стану як систему (організована множина елементів, що відносно цілісна та поліфункціональна, ієрархічна за морфологією та включає компоненти та структури; динамічна, оскільки охоплює функціонування і розвиток; особливості та умови існування в системі інших систем). Основним критерієм виділення системи є її розгляд через цільове призначення.

Б. Ломов сформулював, а П. Анохін доповнив системні принципи розгляду психічних явищ:

- різноплановості (розгляду явищ в декількох планах: як відокремленої якісної одиниці, як частини своєї видової макроструктури та мікросистем, у зовнішній взаємодії);
- багатомірності (розгляд психічних явищ у різних системах);
- багаторівневості; ієрархічності; системної детермінованості;

- розвитку (розгляд в динаміці та розвитку);
- взаємоспівдії (вибірково залучаються компоненти, які у взаємовідношенні набувають характеру взаємоспівдії);
- динамічності (пластичність для досягнення результату);
- саморегуляції (механізм зворотної аферентації та апарату акцептора результатів дії для досягнення результату);
- мінімізації (залучаються лише ті елементи, що необхідні для отримання результату) [51; 135].

Таким чином, системний підхід сприяє виокремленню головних психологічних компонентів у проявах брехливості, встановленню їх призначення чи впливу, а також взаємодії (можливий ефект синергії) та вдосконаленню.

Далі, для продовження дослідження необхідно визначитися з прикладними методами надання психологічної допомоги з врахуванням умов та цілей його реалізації.

Так, незважаючи на те, що брехня є більше філософською та соціальною категорією, все ж тлумачиться як варіант девіантної поведінки, яка на думку більшості теоретиків девіантології має деструктивний вплив на особистість. Аналіз теоретичних джерел з психології девіантної поведінки [7; 99] вказує на те, що така психологічна властивість особистості виникає внаслідок дефекту інтерактивного культурогенеза і характеризується схильністю особистості стати жертвою фрустрації соціогенних і персоногенних впливів, які ведуть до деформації розвитку особистості. У результаті зазначеного формується деформована особистість, виникає ситуація девіантного патерну, а особистість компенсує свою «неповноцінність» в різних формах девіантної поведінки і віктимності. Така особистість характеризується наступними показниками й це підтверджено результатами констатуючого етапу експерименту:

- зниженням рівня мотивації;
- заниженою самооцінкою;
- дефіцитом ціннісних орієнтацій;

- високим конформізмом.

Такий тип особистості має певні індикатори, які необхідно виокремити та згрупувати. Окрім цього, є можливим визначити методи психологічної допомоги, що на гіпотетичному рівні можуть бути класифіковані як доцільні та достатньо ефективні. Індикаторами прояву й їх чинниками щодо брехливості особистості можуть бути окремі психічні категорії, які далі будуть виділені та описані.

А прояви брехливості є можливим відобразити у вигляді системи з двома рівнями функціонування та двома головними компонентами, що об'єднані компонентом вищого рівня (рис.3.1).

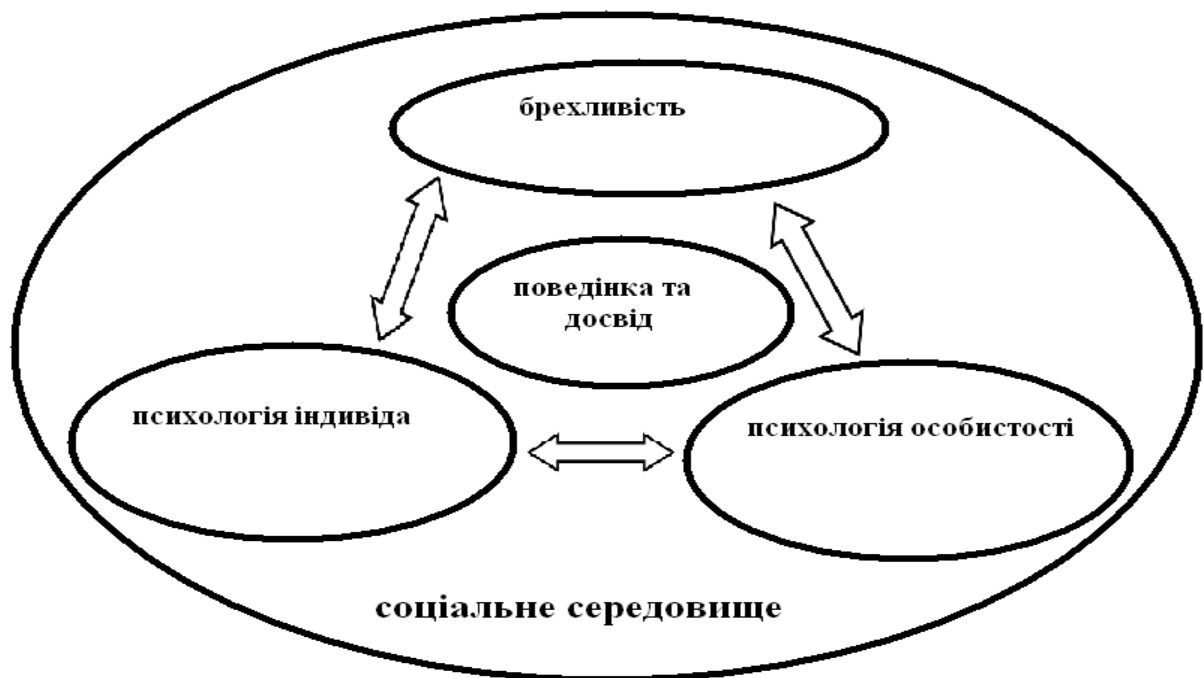


Рис. 3.1. Система формування та функціонуванні брехливості особистості

Рис. 3.1. можна пояснити таким чином:

- психологією індивіда є підсистема психофізіологічних властивостей основою якої є перебіг та інтенсивність емоційної сфери, установки та психофізіологічні реакції;

- психологія особистості як підсистема включає комплекс особистісно-психологічних якостей, що сформовані під впливом соціального середовища

та характеризують людину як його представника та у системі стосунків з ним. Їх можна перелічити багато, але шляхом узагальнення та групування можна виділити такі об'єднані фактори як надмірна орієнтація на середовище та перфекціонізм. При цьому припускаємо, що цілком можливим є існування й інших факторів, однак зазначені, на нашу думку, є найбільш характерними щодо проявів брехливості;

- поведінка та досвід характеризують особливості стосунків з соціальним середовищем, які визначають утворені стереотипізовані поведінкові реакції людини на впливи з боку оточення;

- в умовах недостатньо сприятливого середовища для психології індивіда відбувається формування конфліктної психології особистості, що визначає схильність до брехливої поведінки. Це, у свою чергу, через досвід здійснює вплив на психологію індивіда. Таким чином, посилюються та укорінюються прояви брехливості в людині як індивіди та особистості.

Далі коротко визначимо основні елементи системи, що характеризують брехливість людини за індивідним та особистісним компонентами.

Тривожність, яка характеризується як почуття дифузного побоювання і тривожного очікування, невизначеного занепокоєння або ж як відчуття невизначеної загрози, характер і час якої не піддаються прогнозам. З виникненням тривоги відбуваються посилення поведінкової активності, зміна самого характеру поведінки, включаються додаткові психофізіологічні механізми адаптації до умов, що змінилися. Зниження інтенсивності почуття тривоги свідчить про достатність, відповідність поведінкових і психофізіологічних форм реакцій у відповідь на порушення гомеостазу взаємин організму і соціального середовища. Тривога, що не є відповідною до явища чи події, яка її ініціювала, перешкоджає формуванню нормальної адаптивної поведінки, викликає надмірні функціональні зрушення в психофізіологічній системі організму. Починаючи з відчуття внутрішньої напруги, далі – гіперстезичні реакції та, власне, тривожність проявляються як переживання загрози, почуття незрозумілої (неусвідомленої) небезпеки. Як

наслідок тривожності виникають емоційні ригідність, в'язкість, монотонність, огрубіння, тупість та втрата емоційного резонансу. Вказане як психологічний індикатор інтерактивного дефекту розвитку особистості визначено В.В. Бойком як непіддатливість, жорсткість, негнучкість, що виражається в слабкому та дуже вибіркового, негнучкому та обмеженому діапазоні емоційних реакцій на різні зовнішні та внутрішні впливи. Це виливається в алекситимію, що є зниженою здатністю чи ускладненнями у вербалізації емоційних станів [24; 30, 99].

Таким чином, це свідчить про одну з найбільш розповсюджених та укорінених причин схильності до брехливої поведінки, а саме – порушення в емоційній сфері особистості.

Проведений пошук методів та аналіз розроблених психотехнологій дає можливість відповісти на питання щодо можливості проведення корекції. Так, встановлено для обґрунтування технології впливу необхідно застосувати комбінований варіант надання психологічної допомоги. Першим може бути інноваційний та перспективний для вирішення задань цього дослідження метод «Tension & Trauma Release Exercises» (далі TRE), що запропонований Д. Берселі. Сутність його методу проста й ґрунтується на комплексі вправ, які втомлюють м'язи ніг до настання в них тремору, що продовжується лежачій позі.

Таким чином, запускають властиві для організму процеси з подолання надлишкової напруги. Це відбувається завдяки тому, що травма й імунна системи починають продукувати кортизол та адреналін (гормони стресу). У такі моменти організм налаштовується на втечу, бій або стопориться (тимчасовий параліч, бездіяльність) [221].

Так, в травматичних ситуаціях в організмі акумулюється велика енергія, яка необхідна для нервової системи для вибору правильного варіанту порятунку. Це відбувається на рівні інстинкту, несвідомо, а процеси ініціюються в лімбічній системі [55; 221]. Якщо розглянути її функції (регуляція вісцеральних функцій, формування емоцій та участь у процесах

пам'яті й настанов) запропонований Д. Берселі метод здатний якщо не повністю подолати напругу, то суттєво її знизити, а особливо наслідки. Окрім цього, його учні та послідовники [55; 107] вказують на суттєвий ефект методу, оскільки після 2-4 разових процедур нейронного тремтіння основними наслідками є суттєве зниження психосоматичних реакцій, а також формування впевненості, доброго самопочуття, нормалізації сну.

Доцільність застосування цього методу у дослідженні заключається в тому, що на нейронному рівні знімається напруга й це є підставою для подальших психологічних дій з надання допомоги. Але метод не вирішує когнітивних та емоційних проблем. Тому, необхідно визначити подальший комплекс застосування психотехнологій, що призначені для впливу на когнітивну та емоційну сферу особистості.

Наступним методом надання психологічної допомоги є обрано тренінговий метод. Теоретичною основою рекомендацій з тренінгу виявились поняття про психологічний тренінг (одним з найбільш доступних способів значного прискорення навчання в групі; доведення до автоматизму навичок роботи в кризових ситуаціях; закріплення навичок роботи при виконанні особливо важливих функцій [57; 59]; методологічні вказівки М. Цзена і Ю. Пахомова [188] (при спільному вирішенні задачі, учасники психотехнічної гри прагнуть до взаєморозуміння і узгодження дій, а тому повніше розкривають себе і більше дізнаються один про одного. Глибшими стають взаємні довіра й інтерес), І. Вачкова [38, с.21] (тренінговий метод визначений як спосіб організації руху учасників в просторі і часі, тренінгу з метою досягнення змін в їхньому житті й у них самих), Ю. Іванова [87] (різноманітні форми групової психологічної роботи, що межують із навчанням, терапією і корекцією).

Найбільш вдалим щодо вирішення вказаного завдання вважаємо блок розроблених та апробованих методів, які призначені для розвитку емоційного інтелекту. Так, А. Панкратова [137] дослідила рекомендації та практичні розробки Дж. Сайеррочі [222] та запропонувала психологічний тренінг з

розвитку емоційного інтелекту (емоційним інтелектом є здатність викликати і зберігати позитивні і негативні емоції; здатність переводити позитивні емоції в негативні (і навпаки) з приводу деякої події у себе або в іншої людини з метою ініціації відповідної поведінки: при позитивних емоціях поведінкою, що називається «Присвоїти подію», за негативних емоцій – «Позбутися від події») відповідно до моделі здібностей, який включає чотири тематичних блоки – ідентифікація емоцій, емоційне сприяння мисленню, розуміння емоцій, управління емоціями. Моделлю є такі положення:

- емоційним інтелектом є здатність, яка стосується власних емоцій та емоцій іншої людини, а вміння управляти власними емоціями лежить в основі вміння керувати емоціями іншої людини;

- під управлінням розуміється виклик, збереження і зміна емоційного стану, а саме: виклик позитивних / негативних емоцій, збереження позитивних і негативних емоцій, переклад негативних емоцій на позитивні і навпаки;

- емоційний інтелект формується на основі вміння управляти певним набором базових емоцій, які є універсальними для різних культур: гнів, презирство, відраза, страх, здивування, радість, печаль. З них можна виділити чотири основні емоції: одну позитивну (радість) і три негативні (гнів, страх, печаль), які можуть переходити з автентичного стану в неконструктивну [88];

- управління емоційним станом відбувається з метою вплинути на поведінку людини. Термін «подія» в даному контексті розуміється широко і охоплює різного роду ситуації.

Основою для вправ є випадки з життя учасників, що дозволяє кожному зрозуміти свої помилки і побудувати правильний алгоритм дії. Також, велика увага приділяється післятренінговим заходам, мета яких зводиться до надання допомоги з використання отриманих навичок в реальному житті. Окрім цього, А. Панкратова вказує [137], що цей тренінг не є єдиною програмою з розвитку емоційного інтелекту, але його можна розглядати в якості типового зразка даної форми роботи.

Вправи такі: на самому початку тренінгу учасники аналізують кейсові випадки емоційно-інтелектуального і недостатньої емоційно-інтелектуальної поведінки. Ці вступні вправи допомагають усвідомити чотири кроки, які необхідно пройти для прийняття правильного рішення з опорою на емоції. Додатковим результатом є розуміння свого стилю при прийнятті рішення і його коригування. Далі йдуть вправи, що безпосередньо прив'язані до чотирьох основних тематичних блоків.

У темі «Ідентифікація емоцій» учасникам тренінгу дається інструмент для оцінки власних емоцій за двома параметрами – «Знак емоції» та «Інтенсивність» (Рис. 3.2).

Знак емоції вказує на її модальність (позитивну чи негативну), а інтенсивність відображає силу переживання емоцій.

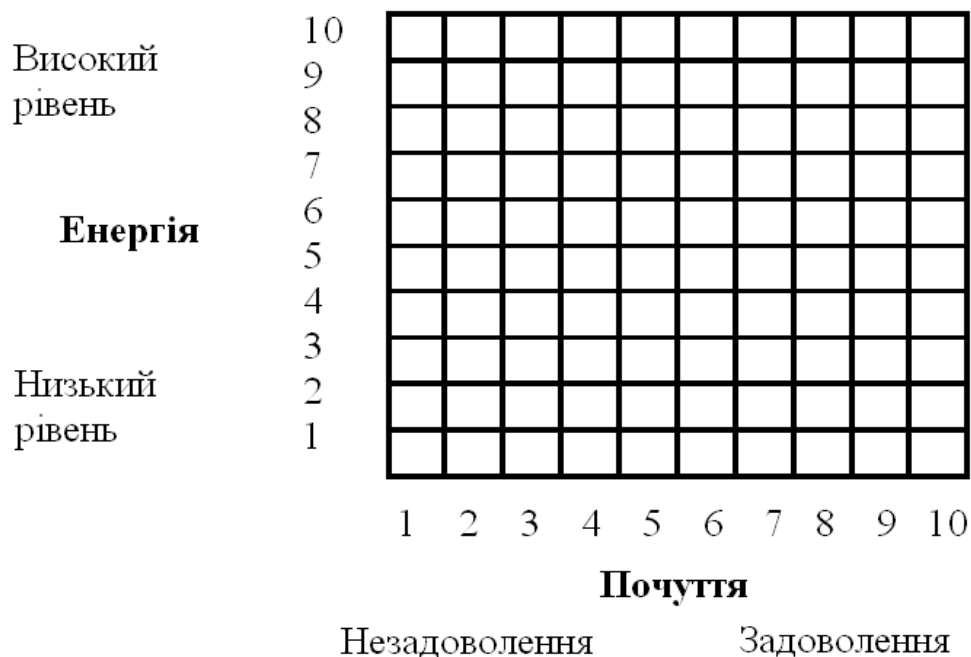


Рис. 3.2. Сітка для оцінки свого емоційного стану (за J. Ciarrochi та A. Панкратовою)

Після роботи над усвідомленням власних емоцій учасники групи переходять до вивчення невербальних ключів, за якими можна судити про емоційний стан іншої людини.

Вправи за блоком «Емоційне сприйняття мислення» спираються на список фізичних відчуттів та проявів, що характерні для різних емоцій (стиснута щелепа, гаряче тіло; відкритий рот і широкі очі, серцебиття, прохолода в тілі). Від учасників вимагається, щоб вони оцінили те, наскільки часто відчували ці фізичні відчуття та співвіднесли їх з назвою емоцій.

Блок «Розуміння емоцій» починається з опису основних емоцій – гніву, відрази, страху, подиву, радості, печалі. Характеристика кожної емоції включає в себе схематичне зображення експресії обличчя, позначення трьох рівнів інтенсивності і того як емоція впливає на процес мислення. Після теоретичної частини учасникам пропонується заповнити таблицю з опорою на свій власний досвід.

Щоб наочно показати різний вплив емоцій на процес мислення, вводиться поняття емоційного фільтра, або лінзи (рис. 3.3).

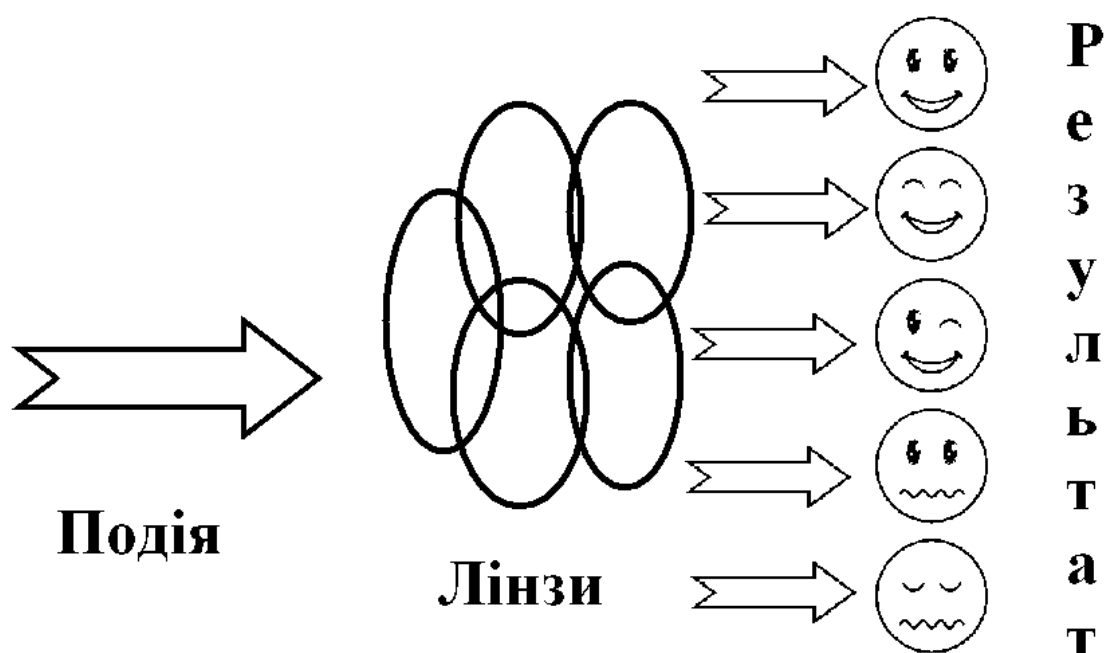


Рис. 3.3. Схема «Подія – Емоційні лінзи – Результат» (за J.Ciarrochi та А. Панкратовою)

Емоційні лінзи – це лінзи в мозку, які змушують оцінювати навколишні події певним чином. Вони подібні до лінз різних кольорів, що змінюють сприйняття при піднесенні до очей. Разом з цим, пропрацювання поняття

«емоційна лінза» має відбуватися на ресурсі власної конфліктної ситуації (з другом, колегою по роботі, начальником, продавцем), що закінчилася незадовільно.

Далі, від учасників вимагається, щоб вони описали свої ситуації за наступною схемою: емоційні лінзи, думки і дії опонентів, безпосередній і довгостроковий результат (рис. 3.4).

Повторне заповнення схеми починається з формулювання ідеального для себе результату ситуації і визначення того, яким чином повинні змінитися емоційні лінзи її учасників для досягнення мети.

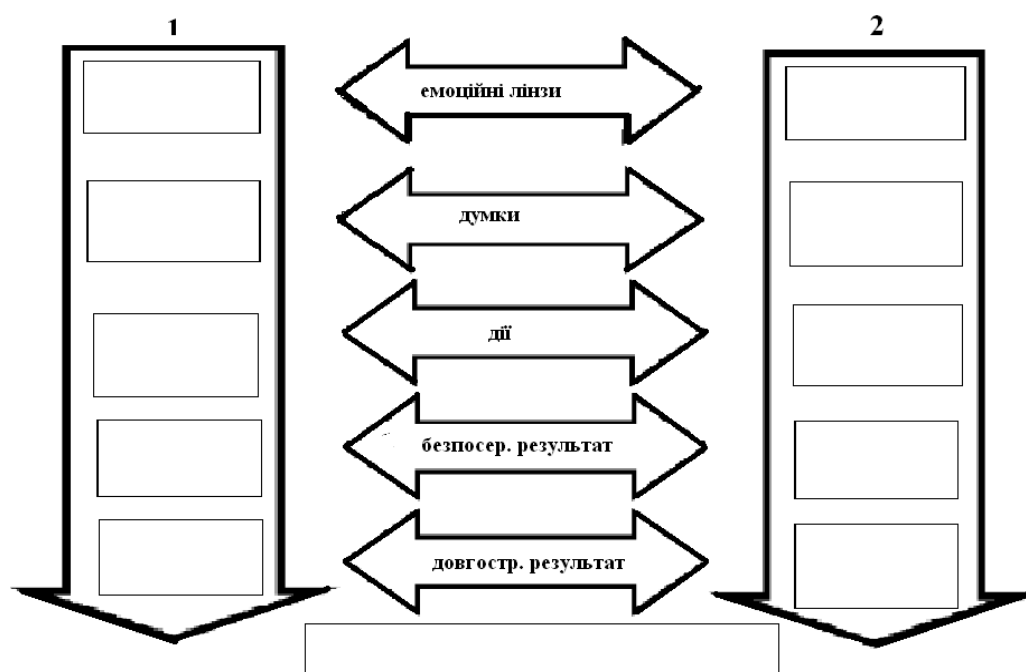


Рис. 3.4. Схема для описання конфліктної ситуації (за J.Ciarrochi та А. Панкратовою)

У заключному блоці «Управління емоціями» відбувається відпрацювання вміння викликати необхідні емоції в себе та в іншої людини. В завданні на управління своїм емоційним станом дається список з чотирьох емоцій, з описовими прикметниками «захоплений», «зацікавлений», «побоюється», «довіряє». Щоб викликати у себе ту чи іншу емоцію (наприклад, захоплення), людина повинна занурити себе в ситуацію, коли

реально відчувала подібний стан. Для реалізації техніки використовуються наступні скеровуючі запитання: «Подумайте, що привело Вас до цього емоційного стану», «Опишіть зорові образи, звуки і відчуття, що пов'язані з цією ситуацією», «Опишіть ситуацію в докладних деталях, як ніби Ви готуєтеся розповісти цю історію іншій людині». Завдання на управління емоційним станом іншої людини спирається на опис реальної конфліктної ситуації з попереднього блоку. Учасникам тренінгу пропонується продумати, що вони повинні сказати опоненту, щоб вплинути на його емоційний стан і запустити сприятливий перебіг конфліктної ситуації.

Отже, обрана тренінгові програма має «переналаштувати» емоції та підвищити емоційний інтелект через когнітивні зрушення, яку можна представити як комп'ютерну програму (кожен розлад має свою специфічну програму, яка диктує вид інформації, що вводиться, визначає спосіб переробки інформації і результуюча поведінка). Активована програма відповідає за когнітивні процеси переробки інформації. Але в кожній людині в когнітивному функціонуванні є своє «слабке місце», яке характеризує інтерактивну деформацію особистості. Цю властивість називають «когнітивною вразливістю», що відноситься до структури особистості, яка формує схеми, або когнітивні структури, які є базальними переконання (позиціями). Ці схеми починають формуватися в дитинстві на основі особистого досвіду та ідентифікації зі значущими іншими. Схеми можуть бути адаптивними і дисфункціональними і є стійкими когнітивними структурами, які стають активними, коли включаються специфічні стимули, стресори або обставини. Саме інтерактивна деформація особистості, що виявляється в емоційній сфері, є результатом порушень в когнітивній сфері.

Наступним необхідно проаналізувати феномен перфекціонізму, який визначається як інтегративна особистісна характеристика, що проявляється в прагненні до досконалості, встановленні високих стандартів виконання діяльності, пред'явленні високих вимог до себе і до інших [30; 191]. Аналіз

низки досліджень перфекціонізму [23; 24; 52; 191] вказує, що це явище найбільш розповсюджене серед студентської молоді.

Також, у цих дослідженнях встановлено, що перфекціонізм негативно позначається на самоактуалізації молоді (встановлено обернені взаємозв'язки високого рівня перфекціонізму з показниками «самоприйняття», «гнучкості поведінки», «компетентність за часовим показником», «підтримкою» та «сензитивністю до себе». Окрім вказаного, високі особистісні стандарти та надмірна самокритичність робить неможливим прийняття себе, а низька поведінкова гнучкість вказує на декларативний характер самоактуалізації. Перфекціонізм зумовлює владне самоствердження, забезпечує відчуття захисту кордонів психологічного простору, почуття задоволення від самозвеличення. А його соціально-наказовий різновид визначається такими негативними характеристиками: конформність, депривованість психологічного простору, неприйняття себе та інших, емоційний дискомфорт, не усвідомлення власних потреб та неможливість спонтанно виявити почуття.

Г. Чепурна встановила особливості формування та функціонування перфекціонізму за самоактуалізацією та соціальною адаптацією в залежності від роду занять. Так, в учнів загальноосвітніх шкіл це є адаптивною стратегією в навчальній діяльності, яке може заважати бути автономними, адекватно реагувати на ситуації, що змінюються. А потреба у вдосконаленні обумовлена низьким рівнем прийняття себе. В учнів ліцеїв та коледжів перфекціонізм негативно впливає на гнучкість поведінки, а у працюючої молоді та студентів перфекціонізм – це стратегія домінування.

Найбільш поширеними результатами дослідження є той факт, що соціально-психологічними особливостями перфекціонізму молодих людей, які актуалізуються в міжособистісній взаємодії, є домінування та прагнення до переваги. Також серед перфекціоністів встановлено зв'язок з проявами нестримності, неприйняття критики, переоцінювання власних можливостей, догматичного мислення, декларуються конкурентність та впевненість. На додаток вказується, що завдяки надкритичному ставленню до оточуючих

відбувається наближення до ідеального Я. Однак, переживання невідповідності очікуванням оточення породжує жадання влади як символу схвалення, визнання та відчуття значного віддалення від цього символу в реальності [191].

Зазначені результати експериментальних досліджень може свідчити про те, що перфекціонізм є небезпечним для особистості з причини наявності самообману за індикаторами власного акме та деформованих ціннісних орієнтацій щодо позиціонування себе у суспільстві. Це може бути розтлумачено як процес формування деформованої соціалізованої особистості, яка нівелювала своє внутрішнє «Я» для досягнення найбільш соціального «Я» внаслідок несприятливого оточення та недостатнього життєвого досвіду.

Так, за даними І. Батраченко [24] та Т. Юдеєвої [211] перфекціонізм є широко обговорюваної проблемою, яка останнім часом активно вивчається. Перфекціонізм пов'язують з тривожністю, різною психосоматичною симптоматикою і суїцидальним ризиком, емоційному вигорянню особистості. Перфекціоністи у старшому віці незадоволені своїм життям, мають підвищену ригідність і високий рівень стресу, до панічних станів бояться неуспіху і проявляють уникання в контактах. Окрім цього, відзначається зв'язок перфекціонізму з алкогольною залежністю, пасивністю, схильністю вибирати занадто складні і нереалістичні цілі, постійним поганим настроєм. Разом з цим, на перше місце в причинах виникнення перфекціонізму значна більшість дослідників ставлять ірраціональне, дихотомічне мислення, схильність до надмірних узагальнень і безальтернативність суджень [225].

Тому, найбільш небезпечним у вказаному явищі для особистості є глибокий та переконливий самообман. Тому, завданням психологічної допомоги особам, що опинились у такій ситуації може бути повернення до своєї психологічної сутності.

Пошук методів надання психологічної допомоги особам юнацького віку дав можливість знайти розроблений М. Ларських та С. Ларських [109] тренінг корекції дисфункціонального перфекціонізму. У розробці зазначеного

тренінгу вони виходили з тієї позиції, що розвиток критичного мислення при оцінці ірраціональних ідей, які є збудником когнітивних і емоційних розладів допоможуть модифікувати і мінімізувати перфекціоністські тенденції особистості. У тренінгу використовується інтегративний підхід, що включає в себе когнітивно поведінкову, гуманістичну та психодинамічну психокорекцію.

Апробація тренінгу, за даними його розробників свідчить про наступне: досліджувані до тренінгу мали великий рівень загального стресу, в якому задіяні різні захисні механізми, що спрямовані на нівелювання дезадаптації. У всіх випробовуваних були підвищені шкали «ригідність», «депресивність», «тривожність». В результаті тренінгу, усереднений графік особистості має лінійний характер зі зниженням як по невротичних шкалах, так і за шкалами, що характеризуються стеничними риси. У той же ж час, у всіх випробовуваних має місце помірно-виражене підвищення саморозуміння, самоприйняття, і як наслідок, підвищення соціальної адаптації. На основі цього були зроблені такі висновки: незважаючи на те, що перфекціонізм є стійкою рисою особистості, в результаті інтеграційного тренінгу ступінь перфекціонізму може бути зменшена.

Найбільш резистентними до психокорекції є показники перфекціонізму, які пов'язані з нереалістичними батьківськими очікуваннями, високим рівнем критики, тиском і контролем в батьківській родині. В процесі психокорекції змінилися когнітивні показники перфекціонізму, знизилася нереалістичні перфекціоністські стандарти по відношенню до себе. Підвищилася здатність до рефлексії, саморозуміння і самоприйняття, збільшився рівень оптимізму і спонтанності, знизився рівень тривожності і сумнівів у власних діях, збільшилася здатність до соціальної адаптації [109].

Тренінг складається з 6 блоків, які включають:

1 блок – інформаційно-мотивуюче заняття, на якому учасники тренінгу знайомилися з результатами тестування, ставили певні цілі й особисті завдання на час тренінгу, вивчали норми і правила тренінгу. На цьому етапі

застосовується методика «Багатовимірна шкала перфекціонізму» П.Х'юїтта й Г. Флетта, апробація якої здійснена І. Грачовою та О. Золотарьовою [86].

Методика представлена на основі уявлень про структуру перфекціоністської самопрезентації такими субшкалами: «Демонстрація досконалості» (відображає прагнення створювати образ людини з видатними здібностями, що володіє бездоганною репутацією, соціальною компетентністю та успіхом в соціумі), «Поведінковий невияв недосконалості» (розкриває залежність від думки інших, надчутливість до критики, прагнення до уникнення соціальних ситуацій, в яких поведінка може потрапити в центр уваги), «Вербальний невияв недосконалості» (відображає схильність до уникнення ситуацій, в яких недоліки можуть стати мішенню для громадського обговорення). Учасники тренінгу самостійно виконували та опрацьовували результати тесту, що сприяє їхньому усвідомленню рівня перфекціонізму та його компонентів. Розробники тренінгу вважають такий прийом доцільним для усвідомлення учасниками своїх психологічних негараздів.

2-5 блоки включають:

когнітивні завдання (зміна негативної установки по відношенню до емоцій, розвиток навичок рефлексії, диференціювання різних емоцій в гамі почуттів, навчання до здатності зупинки, фіксації і об'єктивації автоматичних думок, робота з переконаннями, з розумовими спотвореннями, дослідження джерел переконань, вироблення нових переконань і відпрацювання нових поведінкових навичок).

Для цього використано елементи раціонально-емотивної терапії (РЕТ) А. Елліса [210], яка працює з трьома основними негативними емоціями – гнівом, страхом і смутком, які можуть переходити з автентичного стану (допомагає впоратися з ситуацією) в неконструктивні. Він виділив групи установок, які найбільш часто створюють проблеми соціального функціонування особистості: повинності (деякі люди переконані в тому, що в світі існують якісь універсальні принципи, які, незважаючи ні на що, повинні бути реалізовані); катастрофічні установки (окремі події, що відбуваються в

житті, оцінюються як катастрофічні, поза будь-якою системою відліку); обов'язкової реалізації своїх потреб (повинна володіти певними якостями для того, щоб реалізуватися і стати щасливою); оціночна (окремий аспект людини ототожнюється з людиною в цілому). Ірраціональні установки, по Еллісу, являють собою жорсткі емоційно-когнітивні зв'язку, які мають характер абсолютного приписи. Ірраціональна установка як психологічний індикатор інтерактивної деформації особистості зумовлює виникнення синдрому дискомунікації у особистості, що розвивається, що виявляється в девіантних вчинках і поведінці.

А. Беком та А. Еллісом це положення когнітивної теорії емоцій було проілюстровано за допомогою схеми ABCDE: А (activating event) - подія; В (beliefs) - переконання; С (consequences) – наслідки (емоція і відповідна поведінка); D (disputing) – спростування, Е (effective new philosophy) – ефективна нова філософія. При роботі з необхідно виявити (В) і заперечити його ірраціональні переконання (D), які призводять до надмірних, руйнівних переживань і неконструктивної поведінки (С). На останньому етапі відбувається перехід до раціональних переконань (Е) по відношенню до пускової події (А). У табл. 3.1 представлені орієнтовні питання;

Таблиця 3.1

Орієнтовні питання за раціонально-емотивною терапією (РЕТ)

Етапи	Орієнтовні питання
Подія (А)	Що трапилось, що викликало вашу реакцію?
Неконструктивні емоції та поведінка (С)	Що ви переживали і робили у відповідь на подію? Перевірте емоцію на автентичність
Шаблон шкідливого мислення та ірраціональні переконання (В)	Які міркування передували руйнівним переживань? Які переконання про себе, про інших учасників конфлікту, про сам конфлікт викликали ці міркування?
Спростування (D)	Як ви можете спростувати ці ірраціональні переконання?
Конструктивні переконання і автентична реакція (Е)	Використовуйте для побудови конструктивних переконань формулу «Мені б хотілося ...» Опишіть свої переживання «Шкода, що ...» Як ви маєте намір вести себе, щоб завершити ситуацію?

- психодинамічні завдання (створення атмосфери довіри, безпеки, прийняття відповідальності за зміни, робота з опором і перенесенням, аналіз сімейного контексту, виявлення сімейних сценаріїв, сімейних міфів і цінностей, опрацювання дитячого психотравмуючого досвіду, встановлення відносин між актуальними проблемами і сімейним контекстом). Тренінг також включав в себе різні домашні завдання (ведення щоденника емоцій, автоматичних думок, досягнення цілей, занурення в протилежну поведінку). Реалізація цієї частини тренінгу передбачала розгляд та аналіз сімейної деривації, що є важливим фактором сформованої структури особистості, оскільки є соціально-психологічним феноменом, який вимагає врахування при наданні психологічної допомоги особистості. Так, у дослідженнях [134; 138;190] встановлено, що дериваційний тип стосунків у мікросередовищі на етапі формування особистості представлений такими ознаками: органічний розлад особистості (емоційно-нестійкий або конформно-залежний варіанти з когнітивними порушеннями; аномально-патологічними особистісними розладами, серед яких провідними були радикали емоційної нестійкості; розлади особистості та поведінки внаслідок вживання психоактивних речовин; шизотипічним розладом особистості, що включає ознаки неадекватного афекту з емоційною холодністю, егоцентричністю в стосунках);

- аналіз домінантних сценаріїв в лінгвістиці. Лінгвістами було виділено список домінантних сценаріїв (Д-сценарії), які дозволяють впливати на емоції і, як результат, – на поведінку аудиторії [137; 227]. Так, використовуються позитивні Д-сценарії, щоб викликати позитивні емоції і поведінку «Присвоїти». Негативні Д-сценарії запускають негативні емоції і поведінку «Позбутися». З психологічної точки це оцінюється аудиторією по відношенню до мотивації за допомогою Д-сценаріїв. В позитивних Д-сценаріях «подія» оцінюється як щось сприяюче, в негативних Д-сценаріях - як перешкода задоволенню потреби. Д-сценарії можуть бути співвіднесені з ієрархією потреб по А. Маслоу. Так, в таблиці 3.2 наведено повний список

позитивних Д-сценаріїв і їх співвіднесення з ієрархією потреб. Як правило, Д-сценарій повідомляється не прямо, а у вигляді ситуації (іноді метафори), яка проявляє позитивні або негативні якості «події».

Таблиця 3.2

Ієрархія потреб за А. Маслоу і Д-сценарії

Потреби	Д-сценарії
1. Фізіологічні	Їжа – Секс – Сон
2. Безпека	Захист – Турбота
3. Прив'язаність	Увага – Схвалення
4. Самоповага	Свобода – Перевага
5. Самоактуалізація	Пізнання нового – Творчість

- 6 блок є заключним, на якому підбивалися підсумки тренінгу, задоволеність прогресом, результатом, ступенем досягнення мети, обговорюються нові переконання, нові поведінкові стратегії і навички.

3.2 Експериментальний план та характеристика груп формувального етапу експерименту

Наступним важливим етапом є обґрунтування експериментального плану дослідження. При цьому, необхідно враховувати вище визначені методологічні підходи до надання психології допомоги особам з різними рівнями проявів брехливості.

Враховуючи особливості даного дослідження потрібно враховувати такі теоретичні положення з планування психологічного експерименту [120; 132], що буде запорукою валідності отриманих результатів:

- формальне планування експерименту має бути спрямоване на вибір схеми впливу незалежної змінної на залежну. За такої умови мають

аналізуватися умови застосування незалежної змінної, можливість її виокремлення як одиничної змінної або незалежна змінна подається спільно з іншими умовами, контроль можливих джерел виникнення артефактів з боку побічних змінних, особливості схеми дослідження (вплив однієї незалежної змінної чи факторна схема), репрезентативність реального експерименту у порівнянні з бездоганним експериментом;

- доцільно застосувати інтраіндивідуальний план, оскільки це план для однієї групи досліджуваних, яким пропонуються різні експериментальні випробування. Їх ще називають планами з повторним вимірюванням залежної змінної. Такий план вважається достатньо валідним за умови пропонуваних досліджуваним різних незалежних змінних, що виключає необхідність контролювати побічні змінні. При цьому доцільно застосовувати інтрасуб'єктне контрбалансування, яке застосовується при двох рівнях незалежної змінної. Інтрагрупове і рандомізоване контрбалансування не є можливим застосовувати через причину того, що вони передбачають декілька повторних вимірювань;

- при формуванні груп важливо адекватно розподілити досліджуваних відповідно до експериментальних умов (незалежних змінних). Це реалізується з врахуванням критерію еквівалентності учасників, що передбачає необхідність урахування їх значущих характеристик;

- теорія вказує на помилки формування вибірки, що пов'язані непропорційною кількістю досліджуваних, які різко відрізняються від інших учасників експерименту, випадкові зміни у фізичному чи соціальному оточенні під час експерименту, пов'язані з попереднім досвідом та умовами життя досліджуваних. Для зменшення кількості помилок, що пов'язані з формуванням вибірок пропонується низка заходів, з яких корисними для цього дослідження можна визначити такі: обирати помірні за чисельністю вибірки, застосування спеціальних експериментальних планів, стратометрична стратегія відбору досліджуваних попередньо отриманою інформацією (той показник, за яким здійснюється ця процедура, може бути дійсно релевантним

результатам експерименту), стратегія попарного відбору (в експериментальну і контрольну групи добираються досліджувані, що є еквівалентними за значеннями змінних) та рандомізація як процедура забезпечення еквівалентності груп [120; 132].

Отже, враховуючи зазначене, експериментальний план дослідження на етапі формуючого експерименту може бути реалізований шляхом формування 5 груп (у кожній організації), з їх розподілом на 4 експериментальних та 1 контрольну. Таким чином, загальна кількість груп є 10. При цьому, щодо експериментальних груп передбачено таку особливість застосування незалежної змінної: на 3 групи буде здійснено психологічний вплив через надання психологічної допомоги за окремим обраним його методом, а четверта група буде піддаватися впливу за всіма. Такий варіант застосований для визначення сили впливу кожного методу та для можливого ефекту синергії. Схема експериментального плану наведена у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Схема експериментального плану на етапі формувального експерименту

Експериментальна процедура	Група та навчальний заклад									
	ЛьвДУВС					УКУ				
	1 ЕГ	2 ЕГ	3 ЕГ	4 ЕГ	1 КГ	5 ЕГ	6 ЕГ	7 ЕГ	8 ЕГ	2 КГ
Констатувальний експеримент (емпіричне дослідження)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Метод TRE	+			+		+			+	
Тренінг з розвитку емоційного інтелекту		+		+			+		+	
Тренінг корекції дисфункціонального перфекціонізму			+	+				+	+	
Повторний зріз	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

Процедура формування груп експерименту реалізована за такими етапами:

1. Планування: виокремлення критеріїв рангування, якими визначено показник прояву брехливості та стать, а також визначення кількісного складу груп. Прийнято рішення про достатню чисельність учасників групи у кількості 12, оскільки це є достатнім для забезпечення проведення тренінгу та існує можливість застосувати Т-критерій Вілкоксона після експериментального впливу (є непараметричним статистичним критерієм, який використовується для перевірки відмінностей між двома вибірками парних вимірів. Критерій доцільно використати ще й з тієї причини, що допустимий та рекомендований обсяг вибірки від 5 до 50 досліджуваних [36; 75; 131]).

2. Формування еквівалентних груп за принципом добровільної участі у формуючому експерименті. Оскільки досліджувану вибірку на етапі констатуючого експерименту склало 300 осіб, по 150 студентів з Українського католицького університету (95 – чоловічої та 55 осіб жіночої статі) і курсантів Львівського державного університету внутрішніх справ (45 – чоловічої та 105 осіб жіночої статі), достатньою кількістю учасників є 120 (по 60 з кожного навчального закладу). Середнє значення за вибірку щодо прояву брехливості є показник $2,84 \pm 1,81$, який визначено основним при формуванні груп. За статтю процентний розподіл для груп має бути таким: для УКУ – чоловічої статі 63% й, відповідно, 37% – жіночої; для ЛьвДУВС – чоловічої статі 30% та 70% – жіночої.

3. Далі складено рейтинг за показником прояву брехливості (від найбільших до найменших) й бажаючих прийняти участь у подальшому експерименті розподілено за групами за таким правилом: №1 – 1 (5) ЕГ, №2 – 2 (6) ЕГ, №3 – 3 (7) ЕГ, №4 – 4 (8) ЕГ, №5 та №6 – 1 (2) КГ, №7 – 4 (8) ЕГ, №8 – 3 (7) ЕГ, №9 – 2 (6) ЕГ, №10 – 1 (5) ЕГ й так далі до комплектування груп до 12 учасників. При цьому, за можливості, група компонувалась за визначеним % складом щодо статі. Така процедура забезпечила утворення

максимально можливих еквівалентних груп. Характеристику груп за основними критеріями їх формування наведено у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Характеристика груп експерименту на формувальному етапі

Критерій формування груп		Група та навчальний заклад									
		ЛьвДУВС					УКУ				
		1 ЕГ	2 ЕГ	3 ЕГ	4 ЕГ	1 КГ	5 ЕГ	6 ЕГ	7 ЕГ	8 ЕГ	2 КГ
Показник брехливості		2,8	2,86	2,81	2,82	2,78	2,88	2,8	2,74	2,9	2,8
Стать	Чоловіча	4	3	3	4	4	7	8	8	7	8
	Жіноча	8	9	9	8	8	5	4	4	5	4

Утворені групи є мікромоделями реальної ситуації в оточуючій соціальній дійсності, що спеціально зроблено для максимального наближення умов експерименту до реальності.

Отже, обґрунтований план наступного етапу експериментального дослідження та комплектування груп свідчать про можливість проведення формуючого експерименту, оскільки вказані дії стали запорукою підвищення валідності результатів.

3.3. Апробація та визначення ефективності психотехнологій з надання психологічної допомоги особистості з подолання брехливості

Після обґрунтування експериментального плану та формування груп експерименту здійснено апробацію обраних методів психологічної допомоги.

Формувальний етап експерименту тривав впродовж 2016 року з такими особливостями:

- з експериментальними групами №1 та №5 проводились раз на тиждень заняття з навчання методу Д. Берселі TRE, після чого учасники виконали ті ж тести, що й на етапі констатуючого етапу експерименту;

- з експериментальними групами №2 та №7 проводився 2-3 рази на місяць тренінг з розвитку емоційного інтелекту, по завершенню якого учасники пройшли психодіагностику за методиками констатуючого експерименту;

- з експериментальними групами №3 та №8 проводився 2-3 рази на місяць тренінг корекції дисфункціонального перфекціонізму, після чого учасники виконали тести відповідно до констатуючого етапу експерименту;

- з експериментальними групами №4 та №8 проводились блоки занять: з навчання методу Д. Берселі TRE, проводилися тренінг з розвитку емоційного інтелекту, тренінг корекції дисфункціонального перфекціонізму, після чого учасники виконали ті ж тести, що й на етапі констатуючого етапу експерименту;

- контрольні групи № 1 та №2 психологічну допомогу не отримували, а лише у грудні 2016 року пройшли психодіагностику за визначеними методиками.

Далі подано результати порівняльного аналізу за експериментальними групами №1 та №5, що впродовж близько 3-х місяців проходили навчання використання методу Д. Берселі, а також дані за контрольними групами №1 та №2. У таблицях 3.5 (за контрольними групами №№1,2) та 3.6 (за експериментальними групами) наведено результати застосування t-критерію Вілкоксона для залежних вибірок.

Таблиця 3.5

Результати порівняльного аналізу зрушень в КГ №№1, 2

Методика	Шкала	КГ №1		КГ №2	
		t	p	t	p
	Мотивація схвалення	0,3	0,67	0,5	0,7
Анкета	Брехливість	0,18	0,03	0,12	0,05
Опитувальник ЕРІ Г.Айзенка	Екстраверсія - інтроверсія	0,96	0,39	0,6	0,2
	Нейротизм	-1,1	0,04	-1,4	0,24

Опитувальник «Соціально- комунікативної компетентності»	Соціально-комунікативна незграбність	-1,2	0,22	-0,8	0,02
	Нетерпимість до невизначеності	-0,8	0,03	0,4	0,4
	Надмірний потяг до конформності	0,4	0,34	0,6	0,2
	Підвищене прагнення до статусного росту	1,2	0,2	1,4	0,4
	Орієнтація на уникнення невдач	-0,6	0,04	0,4	0,26
	Фрустраційна нетолерантність	0,2	0,58	0,6	0,05
Методика діагностики соціально- психологічної адаптації К. Роджерса і Р. Даймонда.	Адаптивність	15,2	0,13	12,4	0,03
	Дезадаптивність	-10,4	0,04	-7,4	0,02
	Відхід від вирішення проблем	3,2	0,02	2,4	0,01
	Сприйняття себе	-4,4	0,03	2,4	0,4
	Неприйняття себе	1,4	0,6	1,1	0,02
	Сприйняття інших	3,4	0,08	3,2	0,03
	Несприйняття інших	-1,6	0,1	-0,9	0,4
	Емоційний комфорт	2,1	0,01	-2,5	0,2
	Емоційний дискомфорт	-2,8	0,3	1,3	0,4
	Внутрішній контроль	5,8	0,57	5,1	0,34
	Зовнішній контроль	3,4	0,07	-1,4	0,03
	Домінування	0,7	0,49	0,4	0,22
	Підкорення	-2,5	0,3	-1,1	0,2
	Ескопізм	1,9	0,04	-1,2	0,02
Опитувальник емоційної експресії (Л. Богіної).	Гучність голосу	1,53	0,02	1,31	0,3
	Темп мови	0,7	0,39	0,9	0,23
	Образність мови	0,5	0,6	0,7	0,2
	Збій мови	-0,3	0,5	0,6	0,1
	Інтонаційна виразність	-0,9	0,6	0,5	0,04
	Рухова активність	0,65	0,21	0,52	0,1
	Зайві рухи	-0,6	0,02	0,9	0,03
	Міміка	1,1	0,4	1,4	0,02
	Недиференційована експресія	0,92	0,8	0,25	0,6
Тест Т.Лірі	Авторитарний	1,3	0,1	-0,8	0,3
	Егоїстичний	1,2	0,02	1,6	0,01
	Агресивний	1,13	0,06	1,3	0,02
	Підозрілий	0,2	0,42	0,5	0,34
	Підпорядкований	0,8	0,3	0,3	0,01
	Залежний	-1,6	0,01	-0,5	0,4
	Доброзичливий	-0,9	0,09	0,8	0,04
	Альтруїстичний	-1,2	0,07	0,7	0,03
	Домінування	5,1	0,08	2,2	0,02
	Дружелюбність	-2,7	0,02	1,1	0,05

За контрольними групами щодо зрушень суттєвих відмінностей не встановлено, окрім деяких. Так, найбільше зафіксовано змін за тестом Т.Лірі, який визначає тип міжособистісних стосунків. За підозрілістю та підпорядкованістю зміни є незначними або дані статистично недостовірні.

Показники свідчать про те, що егоїстичність, агресивність та домінування у певній мірі зросли в обидвох контрольних групах. Разом з цим, хоча й незначно, але знизилась залежність. За рештою шкал відмічено недостовірні або протилежні зміни у групах щодо авторитарності, доброзичливості та альтруїстичності. Цілком можливим є вплив соціального середовища, а саме навчального закладу на такі тенденції.

За іншими шкалами найбільш важливими є зміни у сторону зниження дезадаптивності та, відповідно, адаптивності, збільшення відходу від вирішення проблем, сприйняття інших. Щодо проявів брехливості зафіксовано незначні збільшення, що мають достатню статистичну значущість.

Таблиця 3.6

Результати порівняльного аналізу зрушень в ЕГ №1, №5 після TRE

Методика	Шкала	ЕГ №1		ЕГ №5	
		t	p	t	p
1	2	3	4	5	6
	Мотивація схвалення	0,5	0,2	0,6	0,7
Анкета	Брехливість	-0,4	0,03	-0,5	0,01
Опитувальник ЕРІ Г.Айзенка	Екстраверсія - інтроверсія	0,6	0,3	0,8	0,4
	Нейротизм	-2,1	0,04	-1,6	0,02
Опитувальник «Соціально-комунікативної компетентності»	Соціально-комунікативна незграбність	-1,2	0,22	-1,2	0,22
	Нетерпимість до невизначеності	-1,8	0,04	-1,3	0,02
	Надмірний потяг до конформності	-0,4	0,4	0,3	0,3
	Підвищене прагнення до статусного росту	1,2	0,2	1,2	0,2
	Орієнтація на уникнення невдач	-0,6	0,02	-0,7	0,05
	Фрустраційна нетолерантність	-0,9	0,05	-0,7	0,04
Методика діагностики соціально-психологічної адаптації К. Роджерса Р. Даймонда.	Адаптивність	12,2	0,3	16,2	0,2
	Дезадаптивність	-11	0,04	-16	0,04
	Відхід від вирішення проблем	2,2	0,03	3,2	0,04
	Сприйняття себе	3,4	0,03	2,4	0,03
	Неприйняття себе	-2,1	0,06	-1,6	0,04
	Сприйняття інших	-2,4	0,03	-1,4	0,04
	Несприйняття інших	1,9	0,01	1,7	0,04
	Емоційний комфорт	6,1	0,01	4,4	0,01
	Емоційний дискомфорт	-5,8	0,03	-3,8	0,03
	Внутрішній контроль	8,8	0,07	5,8	0,05
	Зовнішній контроль	-0,4	0,04	0,8	0,02
	Домінування	0,4	0,04	0,7	0,03

Продовж. табл.3.6.

	Підкорення	-1,5	0,3	-0,5	0,02
	Ескопізм	0,9	0,04	1,1	0,04
Опитувальник емоційної експресії (Л. Богіної).	Гучність голосу	0,5	0,02	0,3	0,4
	Темп мови	0,2	0,5	-0,5	0,3
	Образність мови	0,3	0,7	0,2	0,2
	Збій мови	0,3	0,1	-0,3	0,3
	Інтонаційна виразність	0,6	0,03	-0,2	0,04
	Рухова активність	1,6	0,01	1,1	0,02
	Зайві рухи	-1,4	0,02	-1,6	0,05
	Міміка	0,1	0,6	0,3	0,7
	Недиференційована експресія	0,4	0,4	0,9	0,6
	Тест Т. Лірі	Авторитарний	0,3	0,1	0,5
Егоїстичний		0,4	0,02	-0,9	0,03
Агресивний		-2,3	0,02	-3,1	0,01
Підозрілий		-1,2	0,04	-1,2	0,42
Підпорядкований		-1,8	0,03	-1,4	0,01
Залежний		-2,6	0,02	-1,9	0,01
Доброзичливий		-0,4	0,6	-0,3	0,5
Альтруїстичний		-1,6	0,04	-1,9	0,02
Домінування		1,1	0,4	3,2	0,8
Дружелюбність	-0,7	0,2	-0,3	0,6	

За встановленими змінами можна зазначити посереднє зниження показника за проявами брехливості. За рештою шкал найбільших змін в сторону зменшення зазнали нейротизм, соціально-комунікативна незграбність, нетерпимість до невизначеності, дезадаптивність, неприйняття себе та сприйняття інших, емоційний дискомфорт, зайва рухливість, агресивність, підозрілість, підпорядкованість, залежність та альтруїзм.

У сторону збільшення зафіксовано зміни щодо таких шкал як адаптивність, відхід від вирішення проблем, сприйняття себе, емоційний комфорт, внутрішній самоконтроль, несприйняття інших та рухова активність.

Такі результати можуть свідчити про наявність змін в особистості, яка можна охарактеризувати як людину достатньо бадьору, конформну, легко ставиться до ситуації невизначеності, має свою думку і не боїться її висловлювати та наполегливо відстоювати. Така людина вже більше готова брати на себе відповідальність. Також такий тип особистості може бути охарактеризований як впертий, завзятий, наполегливий і енергійний,

критичний по відношенню до соціальних явищ і оточення. Таку людину вже менше хвилюють накопичені емоції, вона поступово покращує розуміння себе та здатна до самоконтролю навіть в ситуаціях невизначеності, які раніше достатньо сильно дратували та емоційно дестабілізували.

Зменшення агресивності, підозрілості та підпорядкованості можуть свідчити про більшу впевненість в собі, що спричиняє зменшення залежності від ситуацій та оточення. Однак, особа стає менш орієнтованою на соціальне оточення й вона вже менше готова проявляти альтруїзм у міжособистісних стосунках. Так, підвищення показників стосовно несприйняття інших вказує на те, що людина переорієнтовується на своє внутрішнє середовище та намагається відсторонитися від оточення, а також намагається відсторонитися від певної частини проблем.

Цілком логічним може виглядати гіпотетичне пояснення щодо такої зміни, яке заключається у великій ймовірності вищого рівня розуміння особистістю сутності та важливості проблем. Тому, особа може більше орієнтуватися на більш важливі проблеми, а неважливі здатна ігнорувати шляхом контролю власних емоцій.

Вказане може свідчити про те, що людина починає більше орієнтуватися на себе, ніж на спілкування та справу. Тому й відбувається поступове, але незначне зменшення проявів брехливості. Цей процес можна описати таким чином: внаслідок здатності суттєво знижувати кількість своїх накопичених емоцій та вивільнення з організму надлишкової напруги розширюється можливість когнітивного усвідомлення оточуючого середовища та себе в ньому як суб'єкта можливих адекватних вчинків. Людина стає значно більш спокійною та здатною сконцентруватись саме на когнітивному процесі. Страху та тривожність переходять з особистісного рівня функціонування на ситуативний, що дає людині можливість більш реально бачити ситуацію. Тому, людина стає здатною говорити чесно та відверто, оскільки більш індіферентно ставиться до значної кількості життєвих проблем.

За цей, відносно короткий час, учасники навчання методу TRE мали можливість отримати новий досвід цілеспрямованого надання психологічної самопомоги щодо зниження рівня напруги у нервовій системі. Дас особистості можливість отримати достатній потенціал для здатності на рівні індивіда більш об'єктивно та повноцінно сприймати оточує середовище, реагувати на його впливи.

Отже, застосування методу Д. Берселі TRE можна вважати відносно перспективним щодо надання психологічної допомоги з подолання схильності до брехні, оскільки встановлено як позитивні (розуміння та сприйняття себе, підвищення впевненості, можливість нейтралізувати накопичені емоції та нервову напругу), так й дещо негативні результати (тенденція до ігнорування вимог оточуючого соціального середовища, зниження орієнтації на соціум).

На наше переконання його в якості окремого методу можна рекомендувати особам, що надмірно орієнтовані на суспільство, є дуже залежними від соціальних стосунків й внаслідок дії цих факторів виявляють брехливість у власній поведінці. Для інших випадків рішення про доцільність застосування цього методу необхідно приймати відповідно до ситуації.

Далі, коротко розглянемо результати змін після тренінгу з розвитку емоційного інтелекту (табл.3.7).

Таблиця 3.7

Результати порівняльного аналізу зрушень в ЕГ №2, №6 після тренінгу з розвитку емоційного інтелекту

Методика	Шкала	ЕГ №2		ЕГ №6	
		t	p	t	P
1	2	3	4	5	6
Анкета	Мотивація схвалення	1,5	0,02	2,6	0,01
	Брехливість	-0,2	0,06	0,3	0,09
Опитувальник ЕРІ Г.Айзенка	Екстраверсія - інтроверсія	0,6	0,3	0,4	0,4
	Нейротизм	-1,1	0,03	-0,8	0,02
Опитувальник «Соціально-комунікативної»	Соціально-комунікативна незграбність	-4,2	0,02	-3,4	0,04
	Нетерпимість до невизначеності	-1,4	0,04	-1,7	0,02
	Надмірний потяг до конформності	0,4	0,3	-0,5	0,5

Продовж. табл.3.7.

компетентності»	Підвищене прагнення до статусного росту	2,6	0,02	3,2	0,01
	Орієнтація на уникнення невдач	-0,9	0,02	-1,3	0,05
	Фрустраційна нетолерантність	1,2	0,03	1,7	0,04
Методика діагностики соціально-психологічної адаптації К. Роджерса Р. Даймонда	Адаптивність	16,2	0,03	14,2	0,02
	Дезадаптивність	-13	0,02	-10	0,04
	Відхід від вирішення проблем	-6,2	0,03	-7,5	0,04
	Сприйняття себе	5,4	0,03	2,8	0,01
	Неприйняття себе	-1,3	0,06	-1,1	0,4
	Сприйняття інших	2,8	0,03	4,4	0,02
	Несприйняття інших	-3,2	0,03	-2,7	0,05
	Емоційний комфорт	5,4	0,01	4,7	0,03
	Емоційний дискомфорт	-5,6	0,03	-4,8	0,03
	Внутрішній контроль	0,4	0,3	0,8	0,5
	Зовнішній контроль	-0,4	0,4	0,8	0,2
	Домінування	0,7	0,04	0,5	0,03
	Підкорення	-4,5	0,03	-5,5	0,02
	Ескопізм	0,2	0,4	0,6	0,3
Опитувальник емоційної експресії Л. Богіної	Гучність голосу	1,5	0,02	2,3	0,04
	Темп мови	0,4	0,5	-0,2	0,3
	Образність мови	0,5	0,07	0,4	0,2
	Збій мови	0,3	0,4	-0,3	0,3
	Інтонаційна виразність	1,8	0,03	2,2	0,01
	Рухова активність	1,9	0,01	1,5	0,02
	Зайві рухи	1,0	0,02	0,3	0,5
	Міміка	2,1	0,06	1,8	0,03
	Недиференційована експресія	-1,4	0,04	-0,9	0,06
Тест Т.Лірі	Авторитарний	-0,3	0,3	0,5	0,4
	Егоїстичний	-1,7	0,05	-3,3	0,01
	Агресивний	-3,6	0,02	-4,0	0,01
	Підозрілий	-0,6	0,4	-1,0	0,04
	Підпорядкований	-1,2	0,03	-0,7	0,3
	Залежний	-2,1	0,02	-2,9	0,01
	Доброзичливий	4,4	0,04	5,3	0,01
	Альтруїстичний	2,6	0,04	3,9	0,02
	Домінування	0,4	0,6	0,5	0,8
Дружелюбність	-0,7	0,4	-0,4	0,3	

Результати вказують на той факт, що показники проявів брехливості мають незначне зниження, які нівелює недостатня статистична значущість. Значно більш відмінними є показники, що зменшились за такими шкалами: соціально-комінкатина незграбність, нетерпимість до невизначеності, де адаптивність та відхід від вирішення проблем, несприйняття себе та інших,

емоційний дискомфорт, підкорення, егоїстичність, агресивність, залежність у міжособистісних стосунках.

Найбільш значимими та великими є зрушення за підвищеним прагненням до статусного росту, адаптивністю, сприйняття себе та оточення, емоційний комфорт, гучність голосу, міміка, альтруїзм. Неохідно зауважити, що дещо підвищився показник фрустрацією нетолерантністю. Таке поєднання змін вказує на те, що така особистість стає більш веселою, привітною, щирою та чуйною. Вона все менше в ситуації невизначеності відчуває внутрішню тривогу, а вибір з декількох можливостей не є дуже складною справою. Ця особа легко змінює свою думку та їй можуть бути притаманними заздрість, ревності, завищена самооцінка, демонстративність, прагнення до керування, самовпевненість, марнославство. Хоча й незначно, однак посилюються такі характеристики як емоційна лабільність, сильні емоційні реакції, нетерплячість, внутрішнє напруження, образливість, збудливість.

Окрім вказаного, аналіз результатів змін за шкалами методів психодіагностики характеризують ще й таким чином таку особу: збільшується рівень відповідальності щодо людей, делікатність, м'якість, доброта, емоційність у ставленні до людей, за якої проявляє співчуття, симпатію, турботу, ніжність. При цьому така людина вміє підбадьорити і заспокоїти оточуючих.

Засвідчені зміни вказують на певну суперечність у характеристиках, що можуть проявлятися в різних поведінкових патернах. Такий тип особистості нагадує більше особу, що схильна до маніпуляції та використовує різноманітні власні навички володіння своїми та чужими емоціями. Цілком ймовірно, що внаслідок навчання володіння своїми емоціями та виклику необхідних емоцій в іншій людині учасники використовуються такі вміння для того, щоб керувати емоціями іншої людини. Так, оскільки під управлінням емоціями розуміється виклик, збереження і зміна емоційного стану, а емоційний інтелект формується на основі вміння управляти певним набором базових

емоцій, учасники тренінгу навчилися маніпулювати найбільш важливою частиною психіки – емоційною сферою.

Також учасники тренінгу аналізують кейсові випадки емоційно-інтелектуального і недостатньої емоційно-інтелектуальної поведінки. Ці вправи допомагають усвідомити чотири кроки, які необхідно пройти для прийняття правильного рішення з опорою на емоції. Додатковим результатом для них стало підвищення розуміння свого стилю при прийнятті рішення і його коригування.

Також, у процесі тренінгу пропрацьовується усвідомлення та вивчення невербальних ключів, за якими можна судити про емоційний власний стан та стан іншої людини. Очевидно, що гучність мовлення та міміка збільшені внаслідок формування здатності ідентифікувати фізичні відчуття та прояви, які характерні для різних емоцій. Від учасників вимагається, щоб вони оцінили те, наскільки часто відчували ці фізичні відчуття та співвіднесли їх з назвою емоцій.

Робота з «емоційними лінзами» виробила здатність оцінювати навколишні події відповідним чином на основі того, що це відбувається на ресурсах конфліктної ситуації учасників з їх досвіду, що закінчилася незадовільно. В результаті виробляються навички поєднання планів на коротку та довгу перспективу з емоціями. Таким чином, це сприяло посиленню вмінь формувати певні програми на досить тривалий час. Тому, можна стверджувати, що в результаті участі у тренінгу досліджувані навчаються продумувати всю інформацію, яку вони мають висловити іншій стороні, щоб вплинути на її емоційний стан і запустити сприятливий перебіг конфліктної ситуації.

Отже, така тренінгова програма «переналаштувала» емоції та підвищила емоційний інтелект її учасників, але це лише «вдосконалило» вміння брехати. Тому, можна стверджувати, що такий метод психологічної допомоги є потужним інструментом вирішення особистісних проблем людини, однак виробляються навички більш вмілого та продуманого обману, що посилюється

впливом на емоційну сферу та підкріплюється невербальними засобами. Такі результати свідчать про складність визначення доцільності впливу на емоційну сферу та розвитку цього різновиду інтелекту, оскільки психотехнології є достатньо ефективними. Однак існують побічні ефекти, що сприяють адаптивності та виробленню більш ефективних форм поведінки з оточенням. Але, такі зміни вдосконалюють здатність до більш вишуканої брехні, яка може сприйматися самим брехуном як високий власний потенціал.

Таким чином, отримані результати вказують на недоцільність застосування такого методу для підвищення рівня відвертості особистості, зокрема для юнаків. Однак, відповідь на це питання можна знайти у К. Штайнера [61; 201], який спробував оперувати поняттями «емоційної зрілості», а також «емоційної грамотності» особистості та запропонував модель за першою категорію. Аналіз вказаних джерел дає змогу розуміти емоційну безграмотність наступним чином:

- емоції можуть блокувати або змушувати вчиняти будь-які вчинки, за яких не усвідомлюється саме емоційне спонукання;

- емоції не переживаються як тілесні відчуття (наприклад: страх – як серцебиття або пітливість, депресія – як тиск в грудях, гнів – як неприємні відчуття в шлунку);

- емоції відчуваються як якийсь рівень дифузійної емоційної енергії, але при цьому неможливо визначити, яка емоція переживається, розрізнити емоції, вербалізувати;

- нерозрізнення емоцій (людина може одночасно переживати кілька різних емоцій, при цьому недостатньо усвідомлюючи та розрізняючи ці емоції. На цьому рівні емоційної зрілості сильні емоції спотворюють раціональну оцінку, впливають на вчинки);

- безвідповідальність за свої емоції, а конкретно – зовнішній локус контролю емоцій: почуття є подіями, що змушують емоційно реагувати;

- низька емпатія (переживання чужих емоцій замість своїх).

- низька емоційна взаємодія (людина не є здатною усвідомлено та

повноцінно взаємодіяти з іншими на емоційному рівні).

Зазначене пояснює отримані результати за тренінгом тим, що його учасники в дійсності освоїли лише процесуальну частину технології щодо розвитку емоційного інтелекту, а змістова ще перебуває на початковому рівні. Цілком ймовірно, що емоційний інтелект ще не може бути доступним у повній мірі досліджуваній віковій категорії через брак життєвого досвіду.

Далі наведено результати обчислення зрушень в експериментальних групах №3 та №8 після застосування тренінгу з корекції дисфункціонального перфекціонізму (рис. 3.8).

Таблиця 3.8

Результати порівняльного аналізу зрушень в ЕГ №3, №7 після тренінгу корекції дисфункціонального перфекціонізму

Методика	Шкала	ЕГ №3		ЕГ №7	
		t	p	t	p
Анкета	Мотивація схвалення	2,5	0,02	2,9	0,03
	Брехливість	-1,1	0,03	-1,5	0,01
Опитувальник ЕРІ Г.Айзенка	Екстраверсія - інтроверсія	0,6	0,3	0,8	0,4
	Нейротизм	0,6	0,4	0,3	0,5
Опитувальник «Соціально-комунікативної компетентності»	Соціально-комунікативна незграбність	-4,2	0,02	-3,1	0,04
	Нетерпимість до невизначеності	-1,1	0,04	-1,3	0,02
	Надмірний потяг до конформності	-0,4	0,4	0,3	0,3
	Підвищене прагнення до статусного росту	-3,2	0,01	-3,5	0,01
	Орієнтація на уникнення невдач	-2,6	0,02	-1,7	0,05
	Фрустраційна нетолерантність	-2,9	0,01	-2,4	0,01
Методика діагностики соціально-психологічної адаптації К. Роджерса і Р. Даймонда	Адаптивність	12,8	0,03	11,2	0,02
	Деадаптивність	-14	0,04	-10	0,04
	Відхід від вирішення проблем	-7,6	0,03	-5,1	0,01
	Сприйняття себе	6,4	0,01	8,4	0,03
	Неприйняття себе	-2,1	0,01	-1,6	0,04
	Сприйняття інших	0,4	0,3	0,8	0,2
	Несприйняття інших	0,9	0,2	1,2	0,06
	Емоційний комфорт	1,1	0,05	1,6	0,03
	Емоційний дискомфорт	-0,8	0,3	-1,1	0,2
	Внутрішній контроль	10,2	0,02	15,8	0,01
	Зовнішній контроль	-0,4	0,4	0,8	0,2

Продовж. табл.3.8.

	Домінування	0,3	0,4	0,7	0,5
	Підкорення	-6,5	0,03	-7,8	0,01
	Ескопізм	0,3	0,4	0,1	0,6
Опитувальник емоційної експресії Л. Богіної	Гучність голосу	2,5	0,02	1,3	0,04
	Темп мови	1,2	0,05	1,5	0,03
	Образність мови	2,3	0,01	3,2	0,01
	Збій мови	-0,3	0,4	-0,7	0,3
	Інтонаційна виразність	0,6	0,3	-0,2	0,4
	Рухова активність	0,6	0,3	0,3	0,6
	Зайві рухи	0,4	0,2	0,6	0,5
	Міміка	1,1	0,06	1,3	0,02
	Недиференційована експресія	0,2	0,7	0,5	0,6
	Тест Т.Лірі	Авторитарний	0,3	0,3	0,5
Егоїстичний		1,4	0,02	1,9	0,03
Агресивний		0,3	0,2	0,3	0,1
Підозрілий		-1,6	0,04	-1,9	0,02
Підпорядкований		-2,8	0,03	-3,4	0,01
Залежний		-1,6	0,02	-2,4	0,01
Доброзичливий		0,4	0,6	0,3	0,5
Альтруїстичний		-1,6	0,03	-1,5	0,02
Домінування		1,4	0,4	2,2	0,5
Дружелюбність	-1,7	0,2	-2,3	0,4	

Результати свідчать про те, що значно, у порівнянні з попередньо зазначеними результатами, знизився показник за проявами брехливості (від 1,1 до 1,5), який з можливих 5 балів знизився з середнього значення у 2,84 бали до 1,58. Такі зміни вказують на суттєве покращення у проявах брехливості. Окрім вказаного необхідно зазначити, що значно підвищилися показники за шкалами мотивації до схвалення, адаптивності, сприйняття себе, внутрішнього контролю й таких ознак емоційної експресії як гучність голосу, образність мови та міміка.

Разом з цим, підвищились показники за такою міжособистісною характеристикою особливостю стосунків як егоїстичність. Зменшилися підвищене прагнення до статусного росту, соціально-комунікативна незграбність, орієнтація на уникнення невдач, фрустраційна нетолерантність, дезадаптивність, відхід від вирішення проблем, неприйняття себе, підпорядкованість, підозрілість, залежність та альтруїстичність.

Такі показники могли б свідчити про посилення перфекціонізму, але суттєві від'ємні зрушення за шкалою «підвищене прагнення до статусного росту» вказує на значне його зменшення. Також це може підтвердити зменшення за шкалою «фрустраційна нетолерантність». При цьому, можна вважати позитивними зміни для підвищення рівня правдивості за такими психологічними категоріями як орієнтація на вирішення проблеми, зменшення підозрілості та залежності.

Однак, зменшення альтруїзму викликає питання щодо ставлення до оточення. Разом цим, можна відмітити, що за проведеним вище аналізом (за результатами зрушень попередніх двох методів надання психологічної допомоги) альтруїзм зменшується при більшій правдивості та має тенденцію до збільшення при більших проявах брехливості. У цьому разі можна застосувати таке ймовірнісне пояснення: в нормі для людини є «здоровий егоїзм», а альтруїзм є самообманом та й обманом іншої людини щодо дійсних намірів та цілей.

Окрім цього, необхідно вказати, що трансформація критичного мислення з ірраціональних ідей на раціональні, що модифікує когнітивні установки та розвиток емоційно-адекватного ставлення до середовища допомагають модифікувати і мінімізувати перфекціоністські тенденції особистості. Цьому сприяє інтегративний підхід, що включає в когнітивно поведінковий, гуманістичний та психодинамічний підхід до надання психологічної допомоги.

На перших заняттях досить корисним виявилось застосування методики «Багатовимірна шкала перфекціонізму» П. Х'юїтта й Г. Флетта. Відповідно до позиції розробників тренінгу, такий прийом спричинив активізаційно-мотивуючий вплив на учасників. Виявилось, й це потім визнавали учасники тренінгу, що в них були великі показники за всіма субшкалами методики. Це свідчить про те, що для молоді досить розповсюдженим є прагнення створювати образ людини з видатними здібностями, що володіє бездоганною репутацією, соціальною компетентністю та успіхом в соціумі, залежність від

думки інших, надчутливість до критики, прагнення до уникнення соціальних ситуацій, в яких поведінка може потрапити в центр уваги, схильність до уникнення ситуацій, в яких недоліки можуть стати мішенню для громадського обговорення.

Особливо ефективним можна вважати включення до тренінгу елементів раціонально-емотивної терапії А. Елліса, які посилять психодинамічні завдання. Так, аналіз життєвих ситуацій за схемою ABCDE посилює розуміння ситуацій щодо власної безпеки, особливостей прийняття відповідальності за зміни. Реалізація тренінгу була забезпечена аналізом сімейної деривації, оскільки є соціально-психологічним феноменом, який вимагає врахування при наданні психологічної допомоги особистості.

Включений до тренінгу аналіз домінуючих сценаріїв в лінгвістиці сприяв розширенню кругозору та розумінню процесу виклику позитивних та негативних емоцій. За висловлюваннями учасників тренінгу на заключному занятті, такий підхід сформував в них усвідомлення недостатності знань, що ініціювало потребу у їх компенсації. Окрім цього, сформувалося розуміння того, що необхідно поступово вчитися самому розбиратися у процесах оточуючої дійсності та забезпечувати власний розвиток.

Таким чином, зазначне засвідчує значний вплив на рівень прояву брехливості у поведінці саме когнітивно-установочного компоненту особистості. Розуміння особистістю себе, своїх установок та розширення діапазону когнітивних стереотипів веде до більш повноцінного усвідомлення причин власної поведінки. Це, у свою чергу, посилює відповідальність на неї через здатність прогнозувати та передбачати наслідки. Тому, вказані особистісні структури є основою для більш далекоглядної поведінки, яка може регулюватися на емоційному рівні.

Внаслідок проведеного аналізу та логічних роздумів можна стверджувати про те, що правдива поведінка може бути забезпечена через комбінований розвиток когнітивної сфери особистості на рівні когнітивних установок з паралельним усвідомленням власної емоційної сфери.

Таким чином, запропонований та апробований метод надання психологічної допомоги, що ґрунтувався на включення до тренінгу корекції дисфункціонального перфекціонізму елементів раціонально-емотивної терапії та інформування щодо Д-сценаріїв є достатньо ефективним у наданні психологічної допомоги з подолання причин, які приймають участь у формуванні брехливої поведінки.

У подальшому, викладено результати за експериментальними групами №4 та №8, щодо яких застосовано весь комплекс надання психологічної допомоги (табл.3.9).

Таблиця 3.9

**Результати порівняльного аналізу зрушень в ЕГ №4, №8
(після комбінованого надання психологічної допомоги)**

Методика	Шкала	ЕГ №4		ЕГ №8	
		t	p	t	P
Анкета	Мотивація схвалення	1,5	0,02	1,1	0,06
	Брехливість	-1,8	0,01	-1,5	0,02
Опитувальник ЕРІ Г.Айзенка	Екстраверсія - інтроверсія	0,6	0,3	0,8	0,4
	Нейротизм	-1,1	0,04	-1,3	0,02
Опитувальник «Соціально- комунікативної компетентності»	Соціально-комунікативна незграбність	-4,2	0,01	-6,2	0,02
	Нетерпимість до невизначеності	-2,8	0,04	-2,3	0,02
	Надмірний потяг до конформності	-0,4	0,6	0,3	0,4
	Підвищене прагнення до статусного росту	-2,2	0,02	1,5	0,01
	Орієнтація на уникнення невдач	-0,6	0,02	-0,7	0,05
	Фрустраційна нетолерантність	-1,9	0,03	-1,7	0,04
Методика діагностики соціально- психологічної адаптації К. Роджерса Р. Даймонда	Адаптивність	17,2	0,03	16,1	0,02
	Дезадаптивність	-16	0,04	-15	0,05
	Відхід від вирішення проблем	0,2	0,3	0,4	0,6
	Сприйняття себе	6,4	0,03	7,4	0,01
	Неприйняття себе	-7,1	0,01	-6,6	0,02
	Сприйняття інших	0,4	0,3	-0,6	0,6
	Несприйняття інших	-0,9	0,6	-0,7	0,4
	Емоційний комфорт	8,2	0,01	6,4	0,01
	Емоційний дискомфорт	-7,8	0,02	-5,8	0,03
	Внутрішній контроль	12,8	0,02	7,8	0,04
	Зовнішній контроль	-1,4	0,04	0,8	0,2
Домінування	0,8	0,4	0,7	0,3	

Продовж. табл. 3.9.

	Підкорення	-0,5	0,3	-0,9	0,6
	Ескопізм	0,9	0,04	1,1	0,04
Опитувальник емоційної експресії Л.Богіної	Гучність голосу	1,5	0,02	1,3	0,04
	Темп мови	1,2	0,05	1,5	0,03
	Образність мови	0,5	0,7	0,4	0,5
	Збій мови	0,3	0,4	-0,6	0,3
	Інтонаційна виразність	1,6	0,03	1,2	0,05
	Рухова активність	1,8	0,01	1,4	0,02
	Зайві рухи	-1	0,05	-1,3	0,05
	Міміка	1,1	0,06	1,3	0,03
	Недиференційована експресія	-1,4	0,04	-1,9	0,02
	Тест Т.Лірі	Авторитарний	0,3	0,1	0,5
Егоїстичний		1,4	0,02	1,9	0,01
Агресивний		-3,3	0,02	-3,6	0,01
Підозрілий		-1,1	0,04	-1,4	0,02
Підпорядкований		-1,9	0,03	-2,4	0,01
Залежний		-2,8	0,01	-9,9	0,01
Доброзичливий		1,4	0,06	2,3	0,03
Альтруїстичний		-2,6	0,03	-2,9	0,02
Домінування		1,2	0,4	0,6	0,8
Дружелюбність		-0,9	0,4	-0,8	0,7

Результати порівняння за t-критерієм Вілкоксона вказують на більш суттєві та розповсюджені зрушення. Так, за всіма чотирма варіантами експериментального впливу рівень брехливості є найменшим, що свідчить про суттєве зниження показника предмету дослідження. Окрім цього, достатньо збільшеними можна вважати зміни за такими шкалами як адаптивність, мотивація схвалення, сприйняття себе, емоційний комфорт, внутрішній контроль, гучність голосу, темп мови, інтонаційна виразність, рухова активність, міміка, а також егоїстичність, але доброзичливість у міжособистісних стосунках. Зафіксовано зменшення за такими шкалами як соціально-комунікативна незграбність, нетерпимість до невизначеності, прагнення до статусного зростання, неприйняття себе, емоційний дискомфорт, недиференційована агресія, агресивність, підпорядкованість та залежність у міжособистісних стосунках.

Також, продовжує підтверджуватись висунуте припущення про те, що з розвитком здатності до більш правдивої поведінки знижується

альтруїстичність у міжособистісних стосунках. Зазначені зміни мають більший показник у порівнянні з обчисленням результатів за іншими групами експерименту. Тому, можна з достатньою впевненістю говорити про наявність ефекту синергії, оскільки встановлено більш суттєві зміни за більшою кількістю шкал, які свідчать про зрушення в психології особистості.

Отже, комбінований варіант надання психологічної допомоги зі зниження в особистості чинників, що впливають на формування схильності до брехні та спричиняють прояви брехливої поведінки виявився задовільним та найбільш ефективним зі всіх варіантів, що реалізувалися на практиці. Так, далі для узагальнення результатів та наглядності на рис. 3.5 графічно висвітлено результати змін за середнім значенням щодо проявів брехливості за всіма групами дослідження.

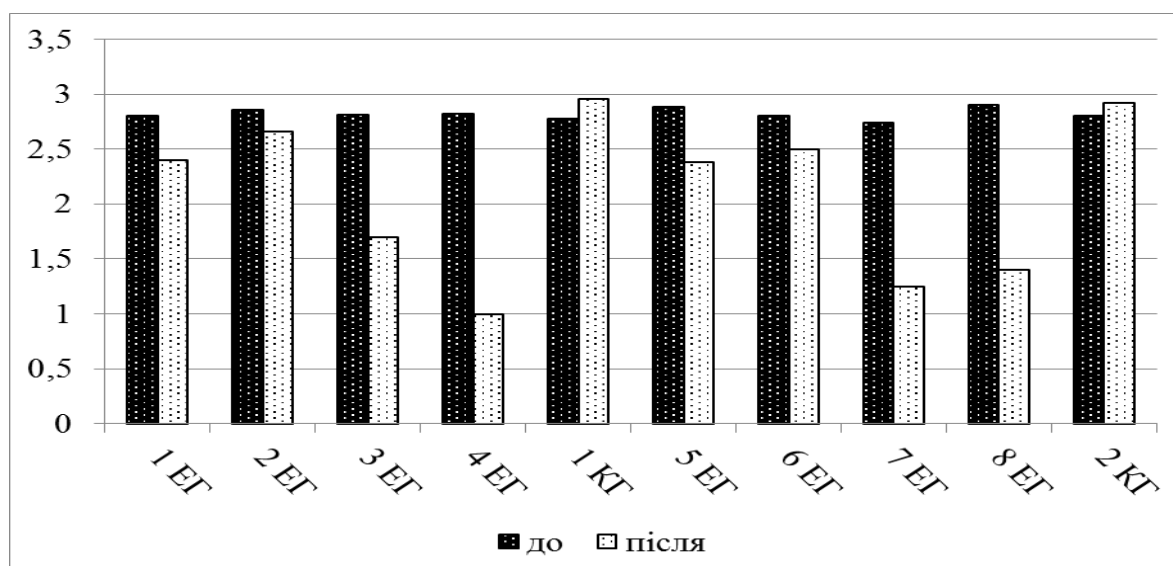


Рис. 3.5. Порівняльні показники проявів брехливості у групах учасників експерименту до та після формуючої стадії

Як видно з рисунку, у контрольних групах рівень брехливості хоча й незначно, але підвищився. У всіх експериментальних групах відбулося зниження проявів брехливості, але у різному ступені. Так, найменшого зрушення зазнали показники в експериментальних групах №2 та №6, з якими проводився тренінг розвитку емоційного інтелекту.

Найбільшого зрушення щодо брехливості зазнали показники в експериментальній групі №4 та менші, але значні у групах № 3, №7 та №8. Така різниця може бути спричинена впливом певних прихованих факторів, а саме «навчальний заклад» та «стать». Однак, у дослідження не було включено методів, які б давали можливість визначати особливості навчального закладу.

Тому далі доцільно здійснити обчислення за категорією «стать», що може бути облікована як номінальна шкала. При цьому, обчислення може бути реалізоване шляхом визначення таких мір центральної тенденції як середнє значення та стандартне відхилення, які дають можливість охарактеризувати відмінності та щільності показника. Результати таких обчислень наведено у таблиці 3.10, що зазначає середнє значення та стандартне відхилення за статтю після застосування методів психологічної допомоги.

Таблиця 3.10

Середнє значення та стандартне відхилення за категорією «стать» щодо брехливості після формувального етапу експерименту

Стать	Група та метод психологічної допомоги				
	1 ЕГ	2 ЕГ	3 ЕГ	4 ЕГ	1 КГ
	TRE	Тренінг розвитку ЕІ	Тренінг корекції ДП	Кобінований варіант	Без впливу
Чоловіча	2,3±0,4	2,6±0,6	1,9±0,3	1,2±0,2	2,83±0,8
Жіноча	2,45±0,5	2,7±0,4	1,6±0,2	0,9±0,3	3,12±0,7
	5 ЕГ	6 ЕГ	7 ЕГ	8 ЕГ	2 КГ
Чоловіча	2,28±0,2	2,45±0,3	1,35±0,4	1,35±0,2	2,96±0,5
Жіноча	2,43±0,2	2,55±0,6	1,2±0,3	1,42	2,93±0,8

Результати за табл. 3.10 можуть свідчити про те, що в експериментальних групах існують незначні відмінності щодо середніх значень за статтю (найбільші складають 0,3 бали), а стандартне відхилення вказує на однотайність показників. Хоча й існують незначні відмінності вважаємо, що їх недоцільно розглядати через малу кількість вибірки.

Щодо контрольних груп середні значення також вказують на незначні відмінності за статтю. Однак, стандартне відхилення є значно більшим у порівнянні з експериментальними групами, що свідчить про розпорошення показників за брехливістю.

Таким чином, отримані результати вказують на той факт, що застосовані технології психологічної допомоги дають більший ефект для тих осіб, яким більше необхідна допомога за показником прояву брехливості. Разом з тим, ефект зниження є меншим у тих учасників, що мають менший показник брехливості.

Висновки до розділу 3

Методологія формуючого етапу дослідження базувалась на переконанні в тому, брехливість виникає як механізм компенсації особистості, є наслідком психологічної деформації особистості, яка втрачає здатність до регуляції соціального функціонування особистості й програмується в процесі порушеної культурогенези на різних рівнях функціонування середовища. Тому найбільш адекватним щодо даного дослідження є застосування системного підходу, оскільки він є орієнтованим на пошук універсальних закономірностей складних за об'єктів та вирішує завдання інтеграції різноманітного знання. Це дало змогу запропонувати у графічному та описовому викладі систему формування брехливості з двома рівнями функціонування та двома головними компонентами, що об'єднані компонентом вищого рівня, а саме соціальним середовищем.

Визначено цілі надання психологічної допомоги, якою є емоційна сфера особистості, що в своїй основі має стереотипізовані психофізіологічні реакції, когнітивні спотворення та відповідні сформовані установки, а також поведінкові навички стосунків з соціальним середовищем та поведінкової саморегуляції у процесі соціальних контактів. Окрім цього, в якості характерної особливості молоді виокремлено перфекціонізм як специфічний різновид брехні, що проявляється в обмані себе через надмірну орієнтацію на

викривлені соціальні атрибути та цінності.

Проведений пошук методів та аналіз розроблених психотехнологій дав можливість визначити в якості методів надання психологічної допомоги особистості зі зниження брехливості саме такі як «Tension & Trauma Release Exercises» (дає можливість на нейронному рівні знімати напругу), розширений варіант тренінгів з розвитку емоційного інтелекту та корекції дисфункціонального перфекціонізму.

При обґрунтуванні плану формуючого етапу експериментального дослідження визначено, що доцільно застосувати інтраіндивідуальний план, формування груп експерименту необхідно здійснювати через розподіл досліджуваних відповідно до експериментальних умов та з врахуванням критерію еквівалентності учасників, а також їх значущих характеристик. Для підвищення валідності експерименту, яка пов'язана з формуванням груп виконано низку рекомендацій, а саме: сформовано оптимальні за чисельністю вибірки, застосовано спеціальний експериментальний план та застосовано рандомізацію як процедуру забезпечення еквівалентності груп. Внаслідок цього було утворено 10 груп (загальною чисельністю 60 учасників та по 12 осіб в кожній), з яких 8 є експериментальними, 2 – контрольними. Передбачалось, що це дасть можливість визначити ефективність обраних методів при застосуванні ізольовано та у комплексі.

Після застосування методів психологічної допомоги проведено психодіагностичне дослідження та опитування й встановлено щодо зрушень такі показники:

- за контрольними групами суттєвих відмінностей не встановлено, окрім за тестом Лірі. Так, показники свідчать про те, що егоїстичність, агресивність та домінування у певній мірі зросли у обидвох контрольних групах, але знизилась залежність. Щодо проявів брехливості зафіксовано незначні збільшення, що мають достатню статистичну значущість;

- в експериментальних групах №1 та №5 після TRE зафіксовано посереднє зниження показника за проявами брехливості. За рештою шкал

зміни свідчити про формування особистості, яка достатньо бадьорою, конформною, легко ставиться до ситуації невизначеності, має свою думку і не боїться її висловлювати та наполегливо відстоювати. Однак, стає менш орієнтованою на соціальне оточення й менше готова проявляти альтруїзм у міжособистісних стосунках;

- розгляд результатів змін після тренінгу з розвитку емоційного інтелекту в групах №2, №6 вказують на факт незначного зниження брехливості. Решта показників вказують на певну суперечність у характеристиках, що можуть проявлятися в різних поведінкових патернах. Такий тип особистості нагадує більше особу, що схильна до маніпуляції та використовує різноманітні власні навички володіння своїми та чужими емоціями. Встановлено, що такий тренінг не лише підвищив емоційний інтелект його учасників, але й вдосконалив вміння брехати;

- обчислення зрушень в експериментальних групах №3 та №8 після застосування тренінгу з корекції дисфункціонального перфекціонізму свідчать про те, що значно знизився показник за проявами брехливості. При цьому, найбільш позитивними змінами для підвищення рівня правдивості можна вважати такі як підвищення орієнтації на вирішення проблеми, зменшення підозрливості та залежності. Разом з тим відмічено, що альтруїзм оберненопропорційний правдивості та має тенденцію до збільшення при більших проявах брехливості. Тому, вважаємо, що в нормі для людини є «здоровий егоїзм», а альтруїзм є самообманом і обманом іншої людини щодо дійсних намірів та мети;

- результати за експериментальними групами №4 та №8, щодо яких застосовано весь комплекс надання психологічної допомоги, вказують на найменший рівень брехливості серед експериментальних груп та найбільше зниження. Зафіксовано суттєві зміни за багатьма іншими шкалами емпіричного дослідження, які підтверджують зменшення рівня брехливості. зробимо висновок про наявність ефекту синергії, оскільки встановлено суттєві зміни за кількістю шкал, які свідчать про зрушення в психології особистості.

ВИСНОВКИ

У ході проведення дослідження наведено теоретичне узагальнення й нове вирішення проблеми визначення соціально-психологічних особливостей прояву брехливості особистості та зроблено такі висновки.

1. Теоретико-методологічний аналіз підходів до проблеми дослідження показав, що брехливість особистості, як соціально-психологічне явище, розглядається в якості необхідної умови підтримання та збереження стосунків зі значущими іншими через застосування «суспільної маски»; як засіб захисту та реалізації інтересів особистості, визнаючи за її основну функцію можливість зберігати наявні комунікативні структури за розбіжних інтересів. Визначено, що детермінанти брехливості в комунікації та її вплив на міжособистісну взаємодію вимагає врахування особистісних характеристик суб'єктів спілкування, системи їхніх стосунків та соціально-психологічного змісту ситуації взаємодії. Встановлено, що тенденція демонструвати відповідність власної поведінки до соціальних очікувань загострюється в юнацькому віці, набуваючи форми бажання заслужити на схвалення з боку значущих інших, що пов'язане з труднощами вікового періоду юності, зокрема, з потребою створення образу соціального Я, загостреним почуття самотності, потребою афіліації та належності тощо. Водночас проблема соціально-психологічних особливостей прояву брехливості особистості залишається розробленою недостатньо. Більшість досліджень спрямовано на діагностику неправди та вивчення результатів тесту на поліграфі; бракує напрацювань щодо мотиваційної сторони брехливості особистості в юнацькому віці; невисвітленим залишається питання нещирості молодих людей під час взаємодії з оточенням. Це зумовлює необхідність вивчення соціально-психологічних особливостей прояву брехливості особистості в процесі спілкування та її подолання, зокрема в юнацькому віці.

2. Брехливість особистості передбачає розгляд функціональної єдності мотиваційних, емоційних, когнітивних, динамічних, регуляторних та

результативних складових її прояву. Показано, що брехливість має своє вираження в поведінці особистості у вигляді сукупності вербальних і невербальних ознак, які можуть бути помічені та визначені у процесі комунікації. З'ясовано, що брехлива поведінка у дитячому віці формується на основі страху бути покараним. У підлітковому віці це формування відбувається на основі когнітивної (образ Я) й емоційно-оцінної складової (самооцінка). Прояв брехливості у юнацькому віці формується з розвитком самоствавлення, при цьому хлопці охочіше, ніж дівчата спотворюють інформацію в спілкуванні з братами, сестрами та іншими недорослими членами сім'ї, а дівчата виявляють більшу готовність спотворювати інформацію під час спілкування з романтичними партнерами. У період дорослості брехлива поведінка має місце як засіб адаптації та реагування на вікові кризи.

3. На констатувальному етапі дослідження були визначені соціально-психологічні особливості прояву брехливості особистості. Встановлено, що зі збільшенням рівня брехливості у досліджуваних зменшується дезадаптивність, зовнішній контроль, нетерпимість до невизначеності, надмірне прагнення до конформності, відомість, залежність; натомість збільшується сприйняття себе, рівень домінування, розширюються мімічні прояви. Виокремлено латентні фактори («Емоційна експресія», «Нейротизм», «Адаптивність», «Міжособистісні відносини», «Брехливість», «Прагнення до статусного зростання», «Фрустраційна нетолерантність», «Уникнення невдач», «Домінування»), які пояснюють 83% сукупної дисперсії даних. Визначено, що брехливість має найбільший зв'язок із показниками соціально-комунікативної незграбності, нетерпимості до невизначеності, надмірним потягом до конформності, підвищеним прагненням до статусного зростання, орієнтацією на уникнення невдач. З'ясовано, що на рівень брехливості особистості впливають параметри адаптивності, обманливості, емоційного комфорту/дискомфорту, зовнішнього контролю, домінування, ескапізму; показники гучності голосу та змісту мови; егоїстичності, залежності, дружності, альтруїзму, домінування.

4. Методологія формувального етапу дослідження базувалась на застосуванні системного підходу, що надало змогу спрямувати заходи психокорекційного впливу на емоційну сферу особистості, когнітивні спотворення, поведінкові патерни взаємодії з соціальним середовищем та поведінкову саморегуляцію у процесі соціальних контактів, а також на подолання дисфункціонального перфекціонізму. Соціально-психологічна програма корекції брехливості особистості передбачала застосування методу «Tension & Trauma Release Exercises» (TRE), спрямованого на зниження психоемоційної напруги на нейронному рівні; розширені варіанти тренінгів із розвитку емоційного інтелекту та корекції дисфункціонального перфекціонізму особистості. Ефективність запропонованої програми була перевірена шляхом порівняльного аналізу даних дослідження серед контрольних та експериментальних груп до та після впровадження заходів формувального впливу.

Встановлено, що після проведення TRE відбулось посереднє зниження проявів брехливості, однак досліджувані стали менш орієнтованими на соціальне оточення. Тренінг з розвитку емоційного інтелекту спричинив більшу схильність до маніпуляції з використанням власних емоцій та оточення. Тренінг з корекції дисфункціонального перфекціонізму значно знизив параметри прояву брехливості, що підтвердили показники з орієнтації на вирішення проблеми, зменшення підозрілості та залежності. Комплексне поєднання у систему всіх методів викликає ефект синергії, позитивний вплив яких підтвердили отримані емпіричні показники. Визначено шляхи попередження брехливості особистості, що полягають у самоусвідомленні та саморозумінні, знятті надлишкової психічної напруги, адекватному усвідомленні власного потенціалу у соціумі та визначенні реальних цілей та засобів їх реалізації тощо.

Перспективи подальшого дослідження полягають у вивченні особливостей динаміки та шляхів корекції брехливості особистості з розширенням вікових меж розгляду означеного феномену та у розробці й апробації інших психокорекційних та психотерапевтичних методів щодо її подолання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абульханова-Славская К. А. Стратегия жизни / Ксения Александровна Абульханова-Славская. – М. : Мысль, 1991. – 299 с.
2. Аверинцев С. С. Византия и Русь : два типа духовности. – Статья вторая : Закон и милость / Сергей Сергеевич Аверинцев // Новый мир. – 1988. – № 9. – С. 227–239.
3. Аверченко Л. К. Управление общением : теория и практикумы для социального работника / Любовь Кузьминична Аверченко. – М. : ИНФРА-М ; Новосибирск : НГАЭиУ, 1999. – 216 с.
4. Авхач Г. Н. Психологические особенности правдивого и неправдивого поведения детей дошкольного возраста : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.07 / Галина Николаевна Авхач. – М., 1981. – 181 с. + Автореферат (16 с.). – Библиогр. : С. 163–181. – На рус. яз.
5. Агеев В. С. Межгрупповое взаимодействие : социально-психологические проблемы / Владимир Сергеевич Агеев. – М. : Изд-во МГУ, 1990. – 240 с.
6. Адам Л. Ложь в праве / Л. Адам, О. Липманн ; [предисл. и пер. : Брусиловский А. Е.]. – Харьков : Юрид. изд-во Украины, 1929. – 48 с.
7. Азарова Л. А. Психология девиантного поведения / Л. А. Азарова, В. А. Сятковский. – Мн. : БГУ, 2009. – 164 с.
8. Акименко А. К. Ложь в системе социально-психологической адаптации [Электронный ресурс] / Анастасия Константиновна Акименко. – Режим доступа : http://snopsy.spb.ru:conf/2008/final_authors.php.
9. Акофф Р. О целеустремленных системах / Р. Акофф, Ф. Эмери. – М. : Книга по Требованию, 2012. – 270 с.
10. Алексеев П. В. Философия / П. В. Алексеев, А. В. Панин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2003. – 608 с.

11. Алешинцев И. А. Ложь у детей / Иван Александрович Алешинцев. – Псков : Электро-тип. Г. А. Румеля, 1908. – 20 с.
12. Альбрехт С. Мошенничество : луч света на темные стороны бизнеса / С. Альбрехт, Дж. Венц, Т. Уильямс ; [пер. с англ. Д. Рапопорт]. – СПб. : ПИТЕР, 1995. – 400 с.
13. Ананьев Б. Г. О психологической структуре личности / Б. Г. Ананьев, И. М. Палей // Проблемы личности. – М. : Наука, 1970. – С. 39–50.
14. Андреева Г. М. Социальная психология / Галина Михайловна Андреева. — 5-е изд., испр. и доп. – М. : Аспект Пресс, 2003. – 364 с.
15. Анненков С. И. Расследование мошенничества / Сергей Иванович Анненков ; [под ред. А. А. Леви]. – Саратов : Изд-во ун-та, 1992. – 91 с.
16. Бакуменко В. Д. Парадигмальний підхід до формування комплексних та професійних програм підготовки державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування / В. Д. Бакуменко, О. П. Губа // Вісник НАДУ. – 2004. – № 2. – С. 133–141.
17. Балабанова Л. М. Категория нормы в психологии студенческого возраста (теоретико-методологический аспект) / Любов Матвеевна Балабанова ; Ун-т внутр. дел МВД Украины. – Х. : Консум, 1999. – 239 с.
18. Балл Г. А. Понятие адаптации и его значение для психологии личности / Георгий Алексеевич Балл // Вопросы психологии. – № 1. – 1989. – С. 119–122.
19. Бандура А. Подростковая агрессия : изучение влияния воспитания и семейных отношений / А. Бандура, Р. Уолтерс. – М. : Апрель, 2000. – 512 с.
20. Бандурка А. М. Психология управления / А. М. Бандурка, С. П. Бочарова, Е. В. Землянская. – Х. : Фортуна-пресс, 1998. – 490 с.
21. Баранова С. В. Професійна відповідальність в управлінській діяльності : Соціально-психологічний аспект : монографія / Світлана Вячеславівна Баранова. – Луганськ : Світлиця, 2006. – 200 с.
22. Баришполец О. Т. Брехня в інформаційному просторі та міжособовій комунікації : монографія / Олексій Трофимович Баришполец ; Національна

академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. – Кіровоград : Імекс-ЛТД, 2013. – 648 с.

23. Барно О. М. Особливості формування світогляду молоді на сучасному етапі розвитку суспільства / О. М. Барно // Наукові студії із соціальної та політичної психології : зб. статей / НАПН України, Ін-т соціальної та політичної психології ; [голов. редкол. С. Д. Максименко (голова) та ін.]. – К. : Міленіум, 2007. – Вип. 16 (19). – С. 3–12.

24. Батраченко І. Г. Перфекціонізм як теоретична та практична проблема професіоналізації державного службовця / І. Г. Батраченко, О. О. Лоза // Вісник Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля : Серія «Педагогіка і Психологія». – 2011. – № 2 (2). – С. 109–114.

25. Бердяев Н. А. Самопознание / Николай Александрович Бердяев. – М. : Книга, 1991. – 446 с.

26. Бернс Р. Развитие Я-концепции и воспитание / Роберт Бернс. – М. : Прогресс, 1986. – 420 с.

27. Богатырева Е. Н. Психология обмана : Преимущества и потери : научно-популярная литература / Елена Николаевна Богатырева. – СПб. : Лань, 1998. – 192 с.

28. Бодалев А. А. Восприятие и понимание человека человеком / Алексей Александрович Бодалев. – М. : МГУ, 1982. – 200 с.

29. Бодалев А. А. Личность и общение / Алексей Александрович Бодалев. – М. : Международная педагогическая академия, 1995. – 328 с.

30. Большой психологический словарь / [под ред. В. П. Зинченко, Б. Г. Мещерякова]. – М. : Прайм-Еврознак, 2003. – 672 с.

31. Большой психологический словарь : словарь / [сост. и общ. ред. : Б. Г. Мещеряков, В. П. Зинченко]. – СПб. : прайм-ЕВРОЗНАК, 2003. – 672 с.

32. Бондаренко А. Ф. Психологическая помощь : теория и практика / Александр Федорович Бондаренко. – Изд. 33-е, испр. и доп. – М. : Независимая фирма «Класс», 2001. – 336 с.

33. Борисова И. В. Особенности самосознания личности детей 10-15 лет из полных и неполных семей : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.13 / Ирина Вадимовна Борисова. – М., 1996. — 206 с.

34. Боярин Л. В. Соціально-психологічні особливості ціннісних орієнтацій особистості в аспекті прояву брехливості / Л. В. Боярин // Теоретичні і прикладні проблеми психології : зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – Сєвєродонецьк : Вид-во СНУ ім. Даля, 2017. – № 2(43). – С. 18–27.

35. Бюлер К. Очерк духовного развития ребенка / Карл Бюлер. – М. : Работник просвещения, 1930. – 220 с.

36. Бююль А. SPSS : искусство обработки информации. Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей / А. Бююль, П. Цёфель ; [пер. с нем.]. – СПб. : ДиаСофтЮП, 2005. – 608 с.

37. Вагин И. Психология виживання / Игорь Вагин. – М. : АСТ Астрель, 2004. – 352 с.

38. Вачков И. В. Психология тренинговой работы : содержательные, организационные и методические аспекты ведения тренинговой группы / Игорь Викторович Вачков. – М. : Эксмо, 2007. – 416 с.

39. Ващенко Г. Г. Методи виховання окремих рис волі і характеру. Виховання релігійності / Григорій Григорович Ващенко // Пам'ять століть. – 2001. – № 3. – С. 32–49.

40. Великий тлумачний словник сучасної української мови : 250 000 / [уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел]. – К. ; Ірпінь : Перун, 2007. – 1736 с.

41. Веракса Н. Е. Особенности преобразования противоречивых проблемных ситуаций дошкольниками / Николай Евгеньевич Веракса // Вопросы психологии. – 1981. – № 3. – С. 123–127.

42. Вихман А. А. Лживость в структуре интегральной индивидуальности : автореф. дис. на соиск. научн. ст. канд. психолог. наук : спец. 19.00.01 «Общая психология, психология личности, история психологии» / Александр Александрович Вихман. – Пермь, 2011. – 21 с.

43. Вірна Ж. П. Методологічна рефлексія проблеми професійного самовизначення особистості / Жанна Петрівна Вірна // Теоретико-методологічні проблеми генетичної психології : Матеріали Міжнародної наукової конференції, присвяченої 35-річчю наукової та педагогічної діяльності академіка С. Д. Максименка (17-18 грудня 2001 р., м. Київ). – Т. 4. – К. : Міленіум, 2002. – С. 49–53.

44. Вірна Ж. П. Мотиваційно-сміслова регуляція у професіоналізації психолога : монографія / Жанна Петрівна Вірна. – Луцьк : РВВ «Вежа» Волин. держ. ун-ту ім. Л. Українки, 2003. – 320 с.

45. Вірна Ж. П. Основи професійної орієнтації / Жанна Петрівна Вірна. – Луцьк : Вежа, 2003. – 156 с.

46. Вірна Ж. П. Професійно-прогностичні аспекти побудови моделі фахівця / Жанна Петрівна Вірна // Соціалізація особистості. – 1998. – С. 8–12.

47. Власова О. І. Психологічні особливості самосвідомості та цінностей соціально обдарованих осіб / Олена Іванівна Власова // Вісник КНУ. Соціологія. Психологія. Педагогіка. – 2004. – Вип. 21. – С. 83–87.

48. Власова О. І. Психологія соціальних здібностей : структура, динаміка, чинники розвитку / Олена Іванівна Власова. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2005. – 308 с.

49. Гальперин П. Я. Актуальные проблемы возрастной психологии / П. Я. Гальперин, А. В. Запорожец, С. Н. Карпова. – М. : МГУ, 1978. – 120 с.

50. Гальперин П. Я. К анализу теории Ж. Пиаже о развитии детского мышления / П. Я. Гальперин, Д. Б. Эльконин // [в кн. : Дж Флейвелл Генетическая психология Жана Пиаже ; пер. с англ.]. – М. : МГУ, 1967. – С. 596–621.

51. Ганзен В. А. Системные описания в психологии / Владимир Александрович Ганзен. – Л. : Ленинградский университет, 1984. – 176 с.

52. Гаранян Н. Г. Перфекционизм как фактор студенческой дезадаптации / Н. Г. Гаранян, Д. А. Андрусенко, И. Д. Хломов // Психологическая наука и образование. – 2009. – № 1. – С. 72–81.

53. Гартьер В. К вопросу об экспериментальном исследовании лжи / В. Гартьер // Начало дела. Труды С.-Петербургской Педагогической Академии. – СПб. : [б. и.], 1910. – 173 с.

54. Гегель Г. В. Ф. Работы разных лет / Георг Вильгельм Фридрих Гегель // Серия : Философское наследие в 2-х томах. – Т. 1. – М. : Мысль, 1970. – 668 с.

55. Герольд А. Нейронное дрожание при проведении TRE-упражнений для снятия напряжения, стресса и травмы по методике доктора Дэвида Берсели при избавлении от посттравматического стрессового расстройства ПТСР // Андреас Герольд // Психологічне консультування і психотерапія. – Т. 2. – № 1-2. – К. : [б. в.], 2015. – С. 85–95.

56. Горбавакий А. Закрытые страницы истории / А. Горбавакий, Ю. Семенов. – М. : Мысль, 1989. – 131 с.

57. Горбатова Е. А. Теория и практика психологического тренинга / Елена Александровна Горбатова. – СПб. : Речь, 2008. – 320 с.

58. Горбунова А. А. Исследование отношения ко лжи детей разных возрастных категорий (историко-сопоставительный анализ) / Антонина Александровна Горбунова. – М. : ИМ, 1995. – 87 с.

59. Горбушина О. П. Психологический тренинг. Секреты проведения / Ольга Петровна Горбушина. – СПб. : Питер, 2008. – 176 с.

60. Горелов И. Н. Невербальные компоненты общения на допросе / И. Н. Горелов, В. Ф. Енгальчев // Ученые записки Тартуского государственного университета. Проблемы повышения эффективности применения юридической психологии. – Тарту : ТГУ, 1988. – С. 124–133.

61. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект. Почему он может значить больше, чем IQ / Дэниел Гоулман ; [перевод с англ. А. П. Исаевой]. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 560 с.

62. Гошовська О. Я. Психологічний захист у структурі самоприйняття особистості : автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.01 / О. Я. Гошовська ; Східноєвроп. нац. ун-т ім. Лесі Українки. – Луцьк, 2013. – 20 с.

63. Гошовський Я. О. Психолого-педагогічні основи ресоціалізації депривованих підлітків : дис. ... д-ра психол. наук : 19.00.07 / Ярослав Олександрович Гошовський ; АПН України, Ін-т психології ім. Г. С. Костюка. – К., 2009. – 464 с.

64. Грачева Л. В. Тренинг внутренней свободы. Актуализация творческого потенциала / Лариса Вячеславовна Грачева. – СПб. : Речь, 2005. – 60 с.

65. Гримак Л. П. Резервы человеческой психики : Введение в психологию активности / Леонид Павлович Гримак. – М. : Политиздаат, 1987. – 286 с.

66. Гриндер Д. Из лягушек – в принцы. Нейро-лингвистическое программирование / Д. Гриндер, Р. Бендлер. – Тверь : Издательство Корвет, 2013. – 176 с.

67. Гришин Д. И. Анализ моральных суждений в нравственном воспитании школьников / Д. И. Гришин // Актуальные проблемы нравственного развития личности. – Томск : Изд-во Томск. ун-та, 1975. – С. 69–71.

68. Гуров А. И. Мошенничество и его профилактика / Александр Иванович Гуров. – М. : Знание, 1983. – 64 с.

69. Гусейнов Г. Ч. Ложь как состояние сознания / Гасан Чингизович Гусейнов // Вопросы философии. – 1989. – № 11. – С. 64–76.

70. Детектор брехні, поліграф. Чиказький поліграфологічний інститут [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.chicagopolygraphinstitute.com.ua/index_ukr.html.

71. Достоевский Ф. М. Дневник писателя. 1873. XV / Фёдор Михайлович Достоевский // Нечто о вранье. – Т. 12. – СПб. : Наука, 1994. – С. 138–148.

72. Дубровский Б. И. Проблема самообмана / Б. И. Дубровский // Российский психоаналитический вестник. – 1991. – № 1. – С. 18–26.

73. Душина Е. А. Особенности отношения ко лжи современных школьников : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.11 / Евгения Александровна Душина. – М., 2000. – 174 с.

74. Дюпра Ж. Ложь / Ж. Дюпра ; [перевод с франц. Дм. И. Соловьева]. – Саратов : Типо-литография Феокритова П. С. – 1905. – IV, III. – 114 с.

75. Ермолаев О. Ю. Математическая статистика для психологов / Олег Юрьевич Ермолаев. – 5-е изд. – М. : НОУ ВПО «МПСИ» : Флинта, 2011. – 336 с.

76. Зайцева Т. В. Теория психологического тренинга. Психологический тренинг как инструментальное действие / Татьяна Вячеславовна Зайцева. – СПб. : Речь ; М. : Смысл, 2002. – 80 с.

77. Закатов А. А. Ложь и борьба с нею / Александр Александрович Закатов. – Волгоград : Ниж.-Волж. кн. изд-во, 1984. – 192 с.

78. Зеньковский В. В. Психология детства / В. В. Зеньковский. – Екатеринбург : Деловая книга, 1995. – 348 с. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://snopsy.spb.ru:conf/2008/final_authors.php.

79. Злепко С. М. Інформаційна технологія психофізіологічного тестування і відбору персоналу для органів внутрішніх справ України : монографія [Електронний ресурс] / С. М. Злепко, Л. Г. Коваль, М. Т. Бондарчук, С. В. Тимчик, С. А. Петрушин ; Вінницький національний технічний університет. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008. – 154 с. – Режим доступу : http://posibnyky.vntu.edu.ua/b_ap/14.html.

80. Знаков В. В. Макиавеллизм и феномен вранья / Виктор Владимирович Знаков // Вопросы психологии. – 1999. – № 6. – С. 59–70.

81. Знаков В. В. Методика исследования макиавелизма личности / Виктор Владимирович Знаков. – М. : Смысл, 2001. – 20 с.

82. Знаков В. В. Неправда, ложь и обман как проблемы психологи понимания / Виктор Владимирович Знаков // Вопросы психологии. – 1993. – № 2. – С. 9–16.

83. Знаков В. В. Половые различия в понимании неправды, лжи и обмана / Виктор Владимирович Знаков // Психологический журнал. – 1997. – Т. 18. – № 1. – С. 38–49.

84. Знаков В. В. Почему лгут русские и американцы : размышления российского психолога над книгой Пола Экмана / Виктор Владимирович Знаков // Вопросы психологии. – 1995. – № 2. – С. 84–92.

85. Знаков В. В. Психология понимания правды : монография / Виктор Владимирович Знаков. – СПб. : Алетейя, 1999. – 282 с.

86. Золотарева А. А. Адаптация методики «Многомерная шкала перфекционизма» П. Хьюитта и Г. Флетта / Алена Анатольевна Золотарева // Психологический Журнал. – 2011. – № 8. – С. 173–189.

87. Иванов Ю. Энциклопедия психотренинга. Как управлять собой и влиять на других людей / Юрий Иванов. – СПб. : Издательство ДИЛЯ, 2004. – 448 с.

88. Изард К. Э. Психология эмоций / [перев. с англ.] / Кэррол Э. Изард. – СПб. : Питер, 2011. – 464 с.

89. Ильин И. А. О лжи и предательстве / Ильин Иван Александрович // Аксиомы религиозного опыта. Исследование в двух томах. – Т. 2. – Гл. 20. – С. 317–331 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ligis.ru/psylib/090417/books/iljii01/txt20.htm>.

90. Исследуем ложь : Теории, практика обнаружения / [пер. с англ. ; под ред. Майкла Льюиса, Кэролин Саарни]. – СПб. : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2004. – 282 с.

91. Історія : детектор брехні, поліграф, детекція брехні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.argo-a.com.ua/ukr/history.html>.

92. Казміренко Л. І. Етапи розвитку поліграфного дослідження / Л. І. Казміренко // Використання поліграфа в правоохоронній діяльності : проблеми та перспективи : матеріали III Міжнародної наук.-практ. конференції (Київ, 7-8 листопада 2015 р.). – К. : Нац. акад. внутр. справ, 2015. – С. 60–62.

93. Кант И. О мнимом праве лгать из человеколюбия / Эммануил Кант // Трактаты и письма. – М. : Наука, 1980. – С. 232–237.

94. Каптерев П. Б. О детской лжи / Петр Федорович Каптерев // Русская школа. – 1900. – № 12. – С. 63–95.

95. Карамушка Л. М. Організаційні конфлікти в умовах спотворення інформації : сутність, основні види та причини виникнення / Л. М. Карамушка, М. А. Ніконорова // Актуальні проблеми психології : зб. наук. праць Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України / [за ред. С. Д. Максименка, Л. М. Карамушки]. – К. : ДонДТУ, 2014. – Т. 1. – Вип. 40. – С. 99–102.

96. Карамушка Л. М. Тренінг «Психологічні умови профілактики та подолання брехливості в організаційних конфліктах» : структура, зміст, основні інтерактивні техніки / Л. М. Карамушка, О. Б. Радченко // Актуальні проблеми психології : зб. наук. праць Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України / [за ред. С. Д. Максименка, Л. М. Карамушки]. – К. : ЛАДО, 2013. – Т. 1. – Вип. 37. – С. 36–41.

97. Карамушка Л. М. Ціннісно-смісловий та поведінково-діяльнісний аспекти аналізу сутності культури та організаційної культури особистості / Л. М. Карамушка, А. М. Шевченко // Теоретичні і прикладні проблеми психології : збірник наукових праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля / [гол. ред. Н. Є. Завацька]. – Северодонецьк : Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, 2014. – № 2(34). – С. 117–125.

98. Карандашев Ю. Н. Возрастная функционально-стадиальная периодизация психического развития детей : дис. ... д-ра психол. наук : 19.00.07 / Юрий Николаевич Карандашев. – Л., 1991. – 433 с.

99. Клейберг Ю. А. Психология девиантного поведения / Юрий Александрович Клейберг. – М. : ТЦ Сфера, при участии «Юрайт-М», 2001. – 160 с.

100. Ключевский В. О. Афоризмы. Исторические портреты и этюды. Дневники / Василий Осипович Ключевский. – М. : Мысль, 1993. – 416 с.

101. Ковальчук З. Я. Вплив психофізіологічних характеристик учнів на процес оптимізації педагогічної взаємодії / Зоряна Ярославівна Ковальчук // Актуальні проблеми психології : збірник наукових праць Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України. – К. ; Ніжин : ПП Лисенко, 2015. – Том XI. – Психологія особистості. Психологічна допомога особистості. – Вип. 15. – С. 171–180.

102. Ковальчук С. О. Поліграф як нетрадиційний криміналістичний засіб і можливості його використання в кримінально-процесуальному доказуванні / С. О. Ковальчук // Актуальні проблеми криміналістики : Матеріали міжвузівської науково-практичної конференції студентів, курсантів і слухачів. – Донецьк : [б. в.], 2001. – С. 92–100.

103. Корнилова Т. Подростки группы риска в школе / Т. Корнилова, Е. Григоренко, С. Смирнов. – СПб. : ООО «Питер Принт», 2005. – 336 с.

104. Коссов Б. Б. Обобщенность содержания высшего образования как фактор его развития (личностно-развивающее образование) / Б. Б. Коссов // Вопросы психологии. – 1995. – № 6. – С. 9–12.

105. Краткий психологический словарь / [сост. Корпенко Л. А. ; под ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского]. – М. : Политиздат, 1985. – 431 с.

106. Кристал Дж. Интеграция и самоисцеление. Аффект, травма и алекситимия / Джон Кристал. – М. : Институт общегуманитарных исследований, 2006. – 800 с.

107. Куций О. А. Потенціал методу «Tension & trauma release exercises» у наданні психологічної допомоги особам з ПТСР / О. А. Куций // Матеріали міжвідомчої науково-практичної конференції «Психологічна допомога особам, які беруть участь в антитерористичній операції. – К. : НАВС України. – Ч. 1. – 2016. – С. 122–126.

108. Лабунская В. А. Психология экспрессивного поведения / Вера Александровна Лабунская. – М. : Знание, 1989. – 64 с.

109. Ларских М. В. Тренинг корекції дисфункціонального перфекціонізму / М. В. Ларских, С. А. Ларских // Научно-медицинский вестник центрального Черноземья. – Воронеж : Воронежский государственный медицинский университет имени Н. Н. Бурденко. – № 35. – 2009. – С. 102–106.

110. Лешкович Л. Поліграф : історичний аспект / Т. Лешкович // Вісник Львівського університету. Серія юридична. – 2012. – Вип. 56. – С. 444–450.

111. Майорчак Н. М. Вплив особистісних якостей студентів на розуміння брехні як соціально-психологічного феномену / Н.М. Майорчак // Психологічні перспективи : зб. наук. праць Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – Луцьк : Вид-во Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки, 2015. – Вип. 26. – С. 199-208.

112. Майорчак Н. М. Історіогенез вивчення брехні у психолого-педагогічних дослідженнях / Н.М. Майорчак // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ : зб. наук. праць. Серія психологічна. – Львів : ЛьвДУВС, 2013. – Вип. № 2. – С. 53-60.

113. Майорчак Н. М. Поліграф (детектор брехні): наукові розвідки / Н.М. Майорчак // Теоретичні і прикладні проблеми психології : зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – Вип. № 2 (37). – Т.2. – Сєверодонецьк : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2015. – С. 171-179.

114. Майорчак Н. М. Причини виникнення та формування людської брехливості у віковій психології / Н. М. Майорчак // Science and Education a New Dimension. Pedagogy and Psychology, II (15), Issue; 30. – 2014. – С. 110–113.

115. Майорчак Н. М. Психологічний аналіз гендерних особливостей вивчення проблеми брехні й образу брехливої людини / Н.М. Майорчак // Актуальні проблеми психології : зб. наук. праць Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України. – Т. 11. – Психологія особистості. Психологічна допомога особистості. – Вип. 8. – Ч.2. – К, 2013. – С. 3-9.

116. Майорчак Н. М. Психологічні аспекти категорії брехні у роботах українських і зарубіжних учених / Н.М. Майорчак // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ : зб. наук. праць. Серія психологічна. – Львів : ЛьвДУВС, 2013. – Вип. № 1. – С. 96-104.

117. Майорчак Н. М. Розуміння брехні студентами як психологічного феномену через призму їх особистісних якостей / Н.М. Майорчак // Психолого-педагогічні умови розвитку освітнього простору держави : колективна монографія / за заг. ред. З.Я. Ковальчук. – Львів : Ліга-Прес, 2015. – С. 360-367.

118. Майорчак Н. М. Феноменологія людської брехливості: віковий ракурс / Н.М. Майорчак // Молодь і ринок : наук.-пед. журн. – №8 (103). – Дрогобич : Вид-во «КОЛО», 2013. – С. 156-160.

119. Максименко С. Д. Генеза здійснення особистості : монографія / Сергій Дмитрович Максименко. – К. : ТОВ «КММ», 2006. – 240 с.

120. Максименко С. Д. Експериментальна психологія / С. Д. Максименко, Е. Л. Носенко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 360 с.

121. Мелитан К. Психология лжи / [соч. Камила Мелитана ; пер. с фр. Н.Н.М.]. – М. : А. Сомов, 1903. – 30 с.

122. Мельник И. Уловки споров / Игорь Мельник. – М. : [б. и.], 1991. – 13 с.

123. Методи і засоби для тестування оператора поліграфа : монографія / С. М. Злепко, С. В. Тимчик, Р. С. Белзецький, Л. Г. Коваль. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 168 с.

124. Морозов А. В. Деловая психология / Александр Владимирович Морозов. – СПб. : Союз, 2000. – 576 с.

125. Морозова Т. Р. Особливості поліграфного обстеження осіб, схильних до псевдологій / Т. Р. Морозова // Проблеми загальної та педагогічної психології : збірник наукових праць Ін-ту психології ім. Г. С. Костюка АПН України. – К. : Ін-т психології ім. Г. С. Костюка АПН України, 2007. – Т. 9. – Ч. 2. – С. 178–184.

126. Моруа А. Надежды и воспоминания : худож. публицистика / А. Моруа ; [пер. с фр. ; вступ. ст. Ф. Наркирьера, А. Строева; худож. В. И. Левинсон]. – М. : Прогресс, 1983. – 392 с.

127. Мотлях О. І. Допустимість використання у доказуванні фактичних даних, які були отримані за допомогою поліграфа / О. І. Мотлях, А. О. Тодосієнко // Юридичний вісник. Повітряне і космічне право. – 2014. – № 3. – С. 140–144.

128. Мотлях О. І. Поліграф у кадровому відборі персоналу в органи внутрішніх справ України : здобутки, недоліки та механізм їх подолання [Електронний ресурс] / О. І. Мотлях, А. О. Потильчак // Юридичний вісник. Повітряне і космічне право. – 2013. – № 4. – С. 136–140. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnau>.

129. Мухина В. С. Феноменология развития и бытия личности : избранные психологические труды / Валерия Сергеевна Мухина. – М.-Воронеж : МПСИ : МОДЭК, 1999. – 640 с.

130. Мясищев В. Н. Психология отношений / Владимир Николаевич Мясищев : [под ред. А. А. Бодалева ; Вступительная статья А. А. Бодалева]. – М. : «Институт практической психологии» ; Воронеж : НПО «МОД ЭК», 1995. – 356 с.

131. Наследов А. Д. SPSS : Компьютерный анализ данных в психологии и социальных науках / Андрей Дмитриевич Наследов. – СПб. : Питер, 2007. – 416 с.

132. Никандров В. В. Экспериментальная психология / Виктор Викторович Никандров. – СПб. : Издательство «Речь», 2003. – 480 с.

133. Образцова А. Ложь / А. Образцова // Вестник воспитания. – 1993. – № 7. – С. 2–7.

134. Овчарова Р. В. Технологии практического психолога в образовании. Коррекция агрессивных проявлений / Раиса Викторовна Овчарова. – М. : Академия, 2005. – 448 с.

135. Осьодло В. І. Методологічні і теоретичні проблеми психології / Василь Ілліч Осьодло. – К. : КиМУ, 2004. – 141 с.

136. Панасюк А. Ю. Дистанционное тестирование собеседника : шесть уроков по выявлению особенностей психики и характера человека / Александр Юрьевич Панасюк. – Волгоград : ООО «Издательский Дом «Инфолио», 2011. – 304 с.

137. Панкратова А. А. Эмоциональный интеллект : примеры программы формирования / Алина Александровна Панкратова. Юридичний вісник. Повітряне і космічне право [Електронний ресурс] // Психологические исследования : электрон. науч. журнал. – 2010. – № 1(9). – Режим доступа : <http://psystudy.ru/index.php/num/2010n1-9/289-pankratova9.html>.

138. Пережогин Л. О. Диагностика и коррекция психических расстройств, возникающих у несовершеннолетних вследствие семейной депривации / Л. О. Пережогин, О. Е. Девятова. – М. : [б. и.], 2010. – 144 с.

139. Пиаже Ж. Избранные психологические труды / Жан Пиаже. – М. : Международная педагогическая академия, 1994. – 680 с.

140. Платон. Сочинения : [в 3 томах] / Платон : [под общей ред. А. Ф. Лосева и В. Ф. Асмуса]. – Том 3. – Ч. 1. – М. : «Мысль», 1971. – 687 с.

141. Поварнин С. И. Искусство спора / С. И. Поварнин [Електронний ресурс]. – URL : <http://evolkov.net/>

142. Поліграф // Словник іншомовних слів Мельничука [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://slovopedia.org.ua/42/53407/288239.html>.

143. Почепцов Г. Г. Имидж : от фараонов до президентов. Строительство вообразимых миров в мифе, сказке, анекдоте, рекламе, пропаганде и публичной риторике / Георгий Георгиевич Почепцов. – К. : АДЕФ-Україна, 1997. – 328 с.

144. Почепцов Г. Г. Коммуникативные аспекты семантики / Георгий Георгиевич Почепцов. – К. : Вища школа, 1987. – 131 с.

145. Преображенский С. С. О лжи у детей дошкольного возраста / С. С. Преображенский // Педагогический сборник. – 1887. – № 11. – С. 4.

146. Прикладная юридическая психология / [под ред. А. М. Столяренко]. – М. : Юнити-Дана, 2000. – 639 с.
147. Психологический словарь / [сост. и общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского]. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Политиздат, 1990. – 494 с.
148. Психология влияния : хрестоматия / [сост. А. В. Морозов]. – СПб. ; М. ; Х., Мн. : Питер, 2000. – 512 с.
149. Психологічний словник / [під ред. В. В. Давидова, А. В. Запорожця, Б. Ф. Ломова та ін. ; НДІ загальної і педагогічної психології Акад. пед. наук СРСР]. – М. : Педагогіка, 1983. – 175 с.
150. Ратинов А. Р. Логико-психологическая структура лжи и ошибки в свидетельских показаниях / А. Р. Ратинов, Н. И. Гавришова // Вопросы борьбы с преступностью. – Вып. 37. – 1982. – С. 44–57.
151. Ратинов А. Р. Феноменология лжи / Александр Рувимович Ратинов // Судебно-психологический взгляд. Юридическая психология : сб. научных трудов. – М. : [б. и.], 1998. – С. 103–104.
152. Реан А. А. Социальная педагогическая психология / А. А. Реан, Я. Л. Коломинский. – СПб. : Питер, 1999. – 416 с.
153. Рогов Е. И. Настольная книга практического психолога [в 2 кн.]. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1999. – Кн. 2 : Работа психолога со взрослыми. Коррекционные приемы и упражнения. – 480 с.
154. Романов С. А. Энциклопедия российского мошенничества / Сергей Александрович Романов. – М. : Вече, 1997. – 544 с.
155. Романов С.А. Мошенничество в России, или 1000 способов, как уберечься от аферистов / Сергей Александрович Романов. – М. : «Конец века», 1996. – 320 с.
156. Руденский Е. В. Социальная психология / Евгений Владимирович Руденский. – М. : ИНФРА-М ; Новосибирск : НГАЭиУ, 1997. – 224 с.

157. Рюмшина Л. И. Эмпирическое изучение стилей поведения педагогов / Л. И. Рюмшина // Вопросы психологии : издаётся с января 1955 года / [ред. Е. В. Щедрина]. – 2000. – № 1 январь-февраль. – С. 142–150.
158. Сабитов Р. А. Обман как средство совершения преступления / Рашид Акремович Сабитов. – Омск : [б. и.], 1980. – 78 с.
159. Сахаров А. С. Видеть Бога как Он есть / Архимандрит Софроний (Сахаров). – М. : Троице-Сергиева лавра, 2006. – 255 с.
160. Свинцов В. И. Заблуждение, ложь, дезинформация (соотношение понятий и терминов) / Виталий Иванович Свинцов // Философские науки. – 1982. – № 1. – С. 76–84.
161. Свинцов В. И. Истина, Добро, Красота / Виталий Иванович Свинцов // Философские науки. – 1988. – № 1. – С. 37–48.
162. Свинцов В. И. Квалификаторы «истинно» и «ложно» на непропозициональных уровнях / Виталий Иванович Свинцов // Философские науки. – 1987. – № 3. – С. 55–62.
163. Свинцов В. И. Отсутствие сообщения как возможный источник информации : логико-гносеологический аспект / Виталий Иванович Свинцов // Философские науки. – 1983. – № 3. – С. 69–75.
164. Свинцов В. И. Полуправда / Виталий Иванович Свинцов // Вопросы философии. – 1990. – № 6. – С. 53–61.
165. Секацкий А. К. Онтология лжи / Александр Куприянович Секацкий. – СПб. : Изд-во С.-Петербург. ун-та, 2000. – 141 с.
166. Селли Дж. Очерки по психологии детства / Дж. Селли ; [пер. с англ.]. – М. : Издательство : «Издание К. И. Тихомирова», 1901. – 456 с.
167. Сердюк В. П. Застосування поліграфа (детектора брехні) у кримінальному провадженні України / В. П. Сердюк // Інформація і право. – № 2 (11). – 2014. – С. 68–71.
168. Симоненко С. И. Психологические основания оценки ложности и правдивости сообщений / С. И. Симоненко // Вопросы психологии. – 1998. – № 3. – С. 78–84.

169. Смиринская В. В. Педагогические условия коррекции детской лжи : дис. ... канд. пед. наук : 13.00.01 / Валентина Витальевна Смиринская. – М., 1993. – 168 с.

170. Соловьев В. С. Ложь / Владимир Сергеевич Соловьев // Энциклопедический словарь. – СПб. : Изд. Ф. А. Брокгауза, И. А. Ефрона. – Т. XVIIа. – 1896 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://enc-dic.com/brokgause/Solovev-vladimir-sergeevich-19872.html>.

171. Сосновский А. А. Детская правдивость и лживость / А. А. Сосновский // Вестник воспитания. – 1902. – № 1. – С. 56–78.

172. Таранов П. Логика хитрости : о поведении людей конкретно и откровенно / Павел Таранов. – Висагинас : Альфа, 2000. – 576 с.

173. Таранов П. С. Интриги, мошенничество, трюки. Психология знаменитых ситуаций / Павел Сергеевич Таранов. – Симферополь : Таврида, 1996. – 572 с.

174. Таранов П. С. Приёмы влияние на людей / Павел Сергеевич Таранов. – М. : Издательско-торговый дом «Гранд», Агентство «Фаир» 2000. – 602 с.

175. Таранов П. С. Секреты поведения людей / Павел Сергеевич Таранов. – М. : «Гранд», Агентство «Фаир», 1998. – 544 с.

176. Таранов П. С. Управление без тайн / Павел Сергеевич Таранов. – Симферополь : Таврия, 1993. – 480 с.

177. Твист А. Профессия аферист : игра на интерес / Аркадий Твист. – М. : АСТ, 1998. – 448 с.

178. Титаренко В. Я. Семьи и формирование личности / В. Я. Титаренко. – М. : Мысль, 1987. – 352 с.

179. Трошин Г. Я. Антропологические основы воспитания [Редкое издание] : Сравнительная психология нормальных и ненормальных детей : Т. 1. Процессы умственной жизни / Григорий Яковлевич Трошин. – Петроград : Издание школы-лечебницы д-ра медицины Г. Я. Трошина, 1915 (Петроград : Типография Б. В. С. [Петергофское шоссе, 140]). – XVI. – 959 с.

180. Фельдштейн Д. И. Психологические проблемы формирования нравственных качеств личности в подростковом возрасте / Давид Иосифович Фельдштейн ; [под общ. ред. действ. чл. АН Тадж. ССР д-ра философ. наук, проф. А. М. Богоутдинова ; М-во нар. образования Тадж. ССР ; Тадж. гос. ун-т]. – Душанбе : Ирфон, 1969. – 98 с.

181. Фестингер Л. Введение в теорию диссонанса / Леон Фестингер // Теория когнитивного диссонанса. – СПб. : Ювента, 1999. – С. 15–52.

182. Фома Аквинский. Сочинения Билингва латынь-русский / Фома Аквинский ; [пер. с лат. Апполонова А. В.]. – Вып. 2. – Изд. 7. – М. : ЛЕНАНД, 2015. – 272 с.

183. Фрай О. Ложь. Три способа выявления. Как читать мысли лжеца, как обмануть детектор лжи / Олдерт Фрай. – СПб. : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2006. – 284 с.

184. Харламенкова Н. Е. Способность отказывать в просьбе как психологический механизм самоутверждения личности / Н. Е. Харламенкова // Сознание личности в кризисном обществе. – М. : Институт психологии РАН, 1995. – С. 146–156.

185. Холодный Ю. И. Полиграфы («детекторы лжи») и безопасность : Справочная информация и рекомендации / Юрий Иванович Холодный. – Серия «Библиотека полиграфа». – Вып. 1. – М. : Мир безопасности, 1998. – 96 с.

186. Хомуленко Б. В. Історія виникнення поліграфа : давні і сучасні методи верифікації брехні / Б. В. Хомуленко // Вісник Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Психологія. – 2011. – Вип. 38. – С. 202–208.

187. Церковная И. А. Многомерно-функциональное исследование лживости как индивидуально-психологической особенности личности : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.01 / Ирина Анатольевна Церковная. – Екатеринбург, 2006. – 186 с.

188. Цзен Н. В. Психотренинг : игры и упражнения / Н. В. Цзен,

Ю. В. Пахомов. – М. : Класс, 2001. – 272 с.

189. Ципко А. С. Насилие лжи, или как заблудился призрак / Александр Сергеевич Ципко. – М. : Молодая гвардия, 1990. – 271 с.

190. Чепракова Е. А. Влияние стиля родительского воспитания на развитие агрессивного поведения у подростков / Елена Анатольевна Чепракова // Культурно-историческая психология. – 2011. – № 2. – С. 84–93.

191. Чепурна Г. Л. Соціально-психологічні особливості перфекціонізму молоді : дис. ... кандидата псих. наук : 19.00.05 / Ганна Леонідівна Чепурна. – Чернігів, 2013. – 242 с.

192. Чеснокова И. И. Проблема самосознания в психологии : монография / Ирина Ивановна Чеснокова. – М. : Наука, 1977. – 144 с.

193. Шампань П. Делать мнение : новая политическая игра ; (Faire l'opinion le nouveau jeu politique. Paris, Minuit, 1990 / Патрик Шапмань ; [пер. с фр. ; под ред. Осиповой Н. Г.]. – М. : Socio-Logos, 1997. – 336 с.

194. Шейнов В. П. Искусство убеждать : технология скрытого управления людьми / Виктор Павлович Шейнов. – Мн. : Харвест, 2007. – 464 с.

195. Шейнов В. П. Как управлять другими / Виктор Павлович Шейнов. – Мн. : Амалфея, 1996. – 2-е изд. – 368 с.

196. Шейнов В. П. Конфликты в нашей жизни и их разрешение / Виктор Павлович Шейнов. – Мн. : Амалфея, 1996. – 288 с.

197. Шейнов В. П. Психология обмана и мошенничества / Виктор Павлович Шейнов. – М. : АСТ, 2001. – 512 с.

198. Шейнов В. П. Скрытое управление человеком : монография / Виктор Павлович Шейнов. – 27-е изд. – М. : АСТ ; Мн. : Харвест, 2011. – 816 с.

199. Шеталова А. Ф. О лжи / А. Ф. Шеталова // Вестник воспитания. – 1904. – № 4. – С. 132–147.

200. Шопенгауэр А. Свобода воли и нравственность / Артур Шопенгауэр. – М. : Республика, 1992. – 448 с.

201. Штайнер К. Эмоциональная грамотность : интеллект с сердцем. Руководство по улучшению личных и профессиональных отношений / Клод

Штайнер. – К. : НВП «Интерсервис», 2016. – 462 с.

202. Штерн Клара. Монографии о душевном развитии ребенка : [пер. с нем.] / К. Штерн, В. Штерн. – СПб. : Изд-во О. Богдановой, 1911. – Ч. 2 : Воспоминание, показание и ложь в раннем детстве / [авториз. пер. М. М. Штейнгауз]. – 1911. – 173 с.

203. Штерн В. Изучение свидетельских показаний / Вильям Штерн // Ложь и свидетельские показания // Изучение свидетельских показаний // Проблемы психологии. – Вып. 1. – [Петроград : ред. изд. Н. Н. Колчев]. – 1922. – С. 24.

204. Штерн В. Психология раннего детства до шестилетнего возраста / Вильям Штерн. – Петроград : [б. и.], 1922. – 32 с.

205. Щербатых Ю. В. Искусство обмана. Популярная энциклопедия / Юрий Викторович Щербатых. – СПб. : Азбука-Терра, 1997. – 368 с.

206. Эйдемиллер Э. Психология и психотерапия семьи / Э. Эйдемиллер, В. Юстицкис [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://profilib.com/chtenie/145858/edmond-eydemiller-psikhologiya-i-psikhoterapiya-semi.php>.

207. Экман П. Нужна ли хорошая память, чтобы врать? / Пол Экман // Семья и школа. – 1994. – № 1. – С. 20–21.

208. Экман П. Почему дети лгут? / Пол Экман ; [пер. с англ.]. – М. : «Педагогика-Пресс», 1993. – 272 с.

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

210. Эллис А. Психотренинг по методу Альберта Эллиса / Альберт Эллис. – СПб. : Питер. – 1999. – 204 с.

211. Юдеева Т. Ю. Феноменология перфекционизма в современных клинико-психологических исследованиях / Т. Ю. Юдеева // Материалы конференции «Аффективные и шизоаффективные расстройства». – М. : [б. и.], 2003. – С. 181—184.

212. Юнацкевич П. И. Психология обмана : учебное пособие честного человека / П. И. Юнацкевич, В. А. Кулганов. – СПб. : Фолио-Плюс, 2001. – 319 с.

213. Юнг К. Психологические типы / Карл Гюстав Юнг ; [пер. Е. И. Рузера]. – М. : Алфавит, 1992. – 104 с.

214. Юницкий В. А. Психологические особенности детей, потерявших родителей : дис. ... канд. психол. наук : 19.00.07 / Владимир Александрович Юницкий. – М., 1992. – 172 с.

215. Юрченко В. М. Теоретико-методологічні засади дослідження психічних станів людини : автореф. дис. д-ра психол. наук : 19.00.01 / В. М. Юрченко. – К., 2009. – 36 с.

216. Якобсон С. Г. Анализ психологических механизмов регуляции этического поведения детей / Софья Густавовна Якобсон. – Вопросы психологии. – 1979. – № 1. – С. 38–48.

217. Якутко В. Ф. Особливості використання поліграфа в Україні / В. Ф. Якутко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vuzlib.com/content/view/1520/92/>.

218. Ямницький В. Дорослий вік у контексті проблеми соціально-психологічної адаптації до життя / Вадим Ямницький // Науковий вісник Південноукраїнського державного педагогічного університету ім. К. Д. Ушинського. – Випуск 8-9. – 2002. – С. 5–10.

219. Ямницький В. Психологія життєтворчої активності особистості : монографія / Вадим Ямницький. – Одеса : СВД Черкасов М. П. ; Рівне : РДГУ, 2004. – 360 с.

220. Achenbach T. M. The Child Behavior Profile : 2 / T. M. Achenbach, C. S. Edelbrock // Journal of Consulting and Clinical Psychology. – 1978. – Vol. 47. – P. 223–233.

221. Berceci D. The Revolutionary Trauma Release Process : transcend your toughest times / David Berceci // Canada. Vancouver. Published by Namaste publishing. Inc. – 2009. – 218 p.

222. Ciarrochi J. Emotional Intelligence in Everyday Life / J. Ciarrochi. – 2nd Edition. Publisher : Psychology Press ; 2 edition. – 2006. – 312 p.
223. Ekman P. Telling Lies : Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage / Paul Ekman. – New York : W W Norton & Co Inc, 1992. – 368 p.
224. Funk Wagnalls New encyclopedia of science. Milwaukee (Wis.) / Funk & Wagnalls. – Vol. 2 : Aqu-Bio. – 1986. – P. 87–174.
225. Hewitt P. Dimensions of perfectionism, daily stress, and depression : a test of the specific vulnerability hypothesis / P. Hewitt, G. Flett // J Abnorm Psychol. – 1993. – Vol. 102. – № 1. – P. 58–65.
226. Kaplan J.-M. Children don't always tell the truth / J.-Martin Kaplan // Journal of Forensic Sciences-Philadelphia, 1990. – P. 661–667.
227. Kotov A. A. Application of Psychological Characteristics to D-Script Model for Emotional Speech Processing / A. A. Kotov // J. Tao, T. Tan, and R.W. Picard (Eds.). – Berlin, Heidelberg : Springer-Verlag, 2005. – P. 294–302.
228. Krout R. E. How Parental Attitudies Affect the Problems of Lying in Children / R. E. Krout, J. D. Price, M. Lewis // Smith College Studies in Social Work. – 1931. – P. 403–404.
229. Potter J., Edvards D., Wetherell M. A model of discourse in action // Amer. behavioral scientist. – 1993. – Vol. 36. – P. 383–401.
230. Robinson P.W. Manipulating parents; tactics used by children of all ages and ways parents can turn the tables. Prentice-Hall, 1981. – 276 p. Rudinow J. Manipulation, Ethics & International Affairs / J. Rudinow. – Vol. 88. – № 4. – 1978. – P. 338–347.
231. Rudinow J. Manipulation, Ethics & International Affairs / J. Rudinow. – Vol. 88. – № 4. – 1978. – P. 338–347.
232. Spence C. How to argue and win every time / C. Spence. – New York : St. Martin's, 1995. – 200 p.
233. Wertsch James V. Voices of collective remembering / James V. Wertsch. – Cambridge : Cambridge University press, 200
234. Winn D. Manipulated mind / D. Winn. – England, 1983. – 56 p.

З М І С Т

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ БРЕХЛИВОСТІ У СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОМУ ПРОСТОРИ	5
1.1. Поняття брехні та її візуальна і психофізіологічна психодіагностика в історичному аспекті	5
1.2. Психологічна специфіка поведінкових патернів та генези брехливості	17
1.3. Детермінанти прояву брехливості як риси характеру в структурі інтегральної особистості: віковий та гендерний ракурс	26
Висновки до розділу 1	53
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНИЙ АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО- ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ПРОЯВУ БРЕХНІ У СТУДЕНТІВ	55
2.1. Загальна характеристика вибірки емпіричного дослідження	55
2.2. Організація та методика дослідження	56
2.3. Інтерпретація отриманих результатів	64
2.3.1. Опис дескриптивного аналізу результатів дослідження	65
2.3.2. Опис кореляційного аналізу результатів дослідження	69
2.3.3. Опис факторного аналізу результатів дослідження	80
2.3.4. Опис результатів дослідження одновимірного дисперсійного аналізу	86
2.3.5. Опис результатів дослідження кластерного аналізу	89
2.3.6. Опис результатів дослідження регресійного аналізу	97
Висновок до розділу 2	117
РОЗДІЛ 3. ПСИХОТЕХНОЛОГІЇ РЕГУЛЯЦІЇ ПРОЯВІВ БРЕХЛИВОСТІ ОСОБИСТОСТІ	120

3.1. Обґрунтування методології надання психологічної допомоги особистості з подолання особистісних чинників брехливості	120
3.2. Експериментальний план та характеристика груп формуючого етапу експерименту	140
3.3 Апробація та визначення ефективності психотехнологій з надання психологічної допомоги особистості з подолання брехливості	144
Висновки до розділу 3	163
ВИСНОВКИ	166
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	169