

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Факультет педагогики, психологии
и социальных наук

Кафедра «Прикладная
психология»

Направление подготовки 44.03.02 «Психолого-педагогическое образование»
Профиль «Психология образования»

Бакалаврская работа
на тему:

**«Связь показателей ценностно-нравственной сферы с проявлениями
лжи у студентов»**

Студент _____Алешкова Светлана Викторовна
подпись

Руководитель _____Ледовских И.А.
подпись

Нормоконтролер _____Бузыкина Ю.С.
подпись

Работа допущена к защите (протокол заседания кафедры от _____ №)

Заведующий кафедрой _____Медведева И.А.
подпись

Работа защищена с отметкой _____ (протокол заседания ГЭК от _____ №)

Секретарь ГЭК _____Карманова Т.М.
подпись

Пенза 2018

Содержание

Введение.....	3
Глава 1. Теоретический анализ проблемы изучения связи показателей ценностно-нравственной сферы с проявлениями лжи у студентов.....	7
1.1. Понятия «ценности», «ценностные ориентации» в отечественной и зарубежной психологии.....	7
1.2. Подходы к пониманию лжи и ее видов в психологической науке.....	14
1.3. Теоретические аспекты изучения связи ценностно-нравственной сферы с проявлениями лжи у студентов.....	23
Выводы по 1 главе.....	25
Глава 2. Эмпирическое исследование связи показателей ценностно-нравственной сферы с проявлениями лжи у студентов.....	27
2.1. Описание процедуры и методов исследования.....	27
2.2. Анализ и интерпретация результатов исследования связи показателей ценностно-нравственной сферы с проявлениями лжи у студентов.....	39
Выводы.....	47
Заключение.....	49
Список используемых источников.....	54
Приложение.....	58

Введение

В настоящее время наблюдается достаточно высокий интерес к ценностным основам личности и общества. Ценностная сфера личности является её центральным образованием, которое определяет направленность и особенности поведения, регулирует поведение и деятельность личности в целом. Ценности личности являются смыслообразующей основой, определяющей как путь развития самой личности, которая в массе является фундаментом общества, так и, следовательно, пути развития в дальнейшем общества в совокупности.

Ценностные ориентации формируют духовный стержень человека, оказывая огромное влияние на содержание и направленность социальной активности человека, выражают его отношение к миру и к самому себе. Кроме того, ценностные ориентации выступают в роли основного канала усвоения индивидом духовной культуры общества, превращая культурные ценности в мотивы и стимулы практического поведения, наполняя жизнь человека смыслом, являясь системообразующим элементом мировоззрения.

Одной из «воспитывающих» структурных единиц общества, закладывающей основы личности, является учебное заведение, где учится индивид. То, что студент приобретает в семье, школе, а позже в учебном заведении, он сохраняет в течение всей последующей жизни.

Ценностные ориентации выступают в роли системообразующего фактора конкретной личности, так и в роли результата отражения общественных отношений в целом. В качестве ценностей выступают какие-либо явления окружающей действительности и значимые для личности объекты, в том числе и общественные отношения. Непосредственно система ценностных ориентаций обладает сложной структурой, компоненты которой принадлежат к конкретным видам общественных отношений.

В процессе профессионального и духовного развития личность

выстраивает собственную систему ценностей, собственную связь и соотношение между внешними требованиями профессии, профессионального сообщества и своим внутренним миром, от которых напрямую будет зависеть эффективность профессиональной деятельности. В студенческие годы человеку приходится делать важный выбор между стремлением к реализации своего потенциала и между стремлением к достижению высокого уровня благосостояния и стремлением. Когда данные стремления оказываются несовместимыми, могут возникнуть трудности в процессе профессионального становления личности, в том числе, наблюдается утрата мотивации учебно-профессиональной деятельности, потеря смысловой стороны профессиональной деятельности,

Проблема развития ценностных ориентаций является междисциплинарной и имеет богатую историю развития. Она изучалась философами (Н.А. Бердяев, Н.О. Лосский, А.А. Лосев и др.), социологами (У. Томас, Ф. Знаменский, М. Вебер и др.), психологами (А.Н. Леонтьев, С.Л. Рубинштейн, В.Н. Мясищев, Б.Г. Ананьев, Л.И. Божович и др.), педагогами (В.А. Караковский, В.А. Сластенин, И.Я. Лернер, И.Л. Федотенко и др.)

Теме лжи уделяли внимание многие ученые психологи, к примеру, в отечественной психологии: (С.И. Симоненко, П.И. Юнацкевич, В. Знаков, В.А. Лабунская, Д.И. Дубровский, В.А. Кулагин, Е.И. Игнатъев, А.Г. Ковалёв), в зарубежной психологии: (Л. Мелитан, Ф. Полан, В. Штерн, П. Экман). Но, несмотря на значительный теоретико-методологический материал по проблеме ценностей и ценностно-нравственной сферы, недостаточно хорошо изучен вопрос специфики ценностно-нравственной сферы в связи с таким феноменом, как ложь.

Актуальность исследования подтверждается потребностью современного общества в изучении ценностно-нравственной сферы подрастающего поколения в связи с тем, что студенты являются основой для формирования общества. Ценностные ориентации данной категории людей в

дальнейшем будут формировать направленность общества, то, куда ориентируется будущее поколение. Изучение и формирование ценностных ориентаций студентов является всегда актуальной темой исследования, так как они являются фундаментом общества, людьми, создающими общество. Поэтому данный вопрос требует изучения.

Цель исследования – изучение связи показателей ценностно-нравственной сферы с проявлениями лжи у студентов для использования полученных данных в работе психолога с подростками и студентами при профилактике девиантного поведения, в работе психолога по вопросам личностного и профессионального самоопределения подростков и юношей.

Объект исследования – ценностно-нравственная сфера личности.

Предмет – связь показателей ценностно-нравственной сферы с проявлениями лжи у студентов.

Гипотеза исследования: существует связь между определенными показателями ценностно-нравственной сферы с проявлениями лжи у студентов.

В соответствии с целью, объектом, предметом и гипотезой в исследовании решались следующие **задачи**:

1. Изучить определения понятий «ценности», «ценностные ориентации» в отечественной и зарубежной психологии
2. Проанализировать подходы к пониманию лжи и ее видов в психологической науке.
3. Изучить теоретические аспекты изучения связи ценностно-нравственной сферы с проявлениями лжи у студентов.
4. Провести эмпирическое исследование связи показателей ценностно-нравственной сферы с проявлениями лжи у студентов.
5. Проанализировать результаты диагностики и интерпретировать выявленную связь показателей ценностно-нравственной сферы с проявлениями лжи у студентов.
6. Сформулировать выводы исследования и сделать заключение.

В качестве основного метода исследования был использован диагностический эксперимент с применением следующих методик:

1. Ценностный опросник Шварца;
2. Опросник «Виды лжи» (разработан И.П. Шкуратовой);
3. Методика измерения уровня макиавеллизма личности Р. Кристи и Ф.Гейса;

Полученные данные были подвергнуты математико-статистическому анализу с помощью Коэффициента ранговой корреляции Спирмена.

Эмпирическое исследование проводилось поэтапно на базе ФГБОУ ВО ПГУ. Выборку исследования составили 40 студентов ПИ им. В.Г. Белинского ПГУ).

Глава 1. Теоретический анализ проблемы изучения связи показателей ценностно-нравственной сферы с проявлениями лжи у студентов

1.1. Понятия «ценности», «ценностные ориентации» в отечественной и зарубежной психологии

Для того, чтобы исследовать ценностно-нравственную сферу определенной категории людей, следует ввести понятие «ценности», «ценностные ориентации» и понимать, что подразумевается под данными понятиями в психологии в целом, а что — в данной выпускной квалификационной работе.

Вообще человечество и человек в отдельности существуют в мире ценностей. Весь мир, который охватывает человека, рождает у него отношение, которое включает в себе ценностный смысл. В начале XX века в вопрос «ценностей» был перемещен в сферу конкретно-научных исследований. Значимыми были работы таких зарубежных психологов, как Э. Фромм, Г. Олпорт, Л. Кольберг, А. Маслоу, М. Рокич, В. Франкл. Среди отечественных ученых можно выделить таких ученых, как В.А. Ядов, В.Н. Мясищев, Б.Г. Ананьев, А.Г. Асмолов, В.П. Тугаринов [6, с. 8].

Сложность с определением понятия «ценность» изначально связана с тем, что ценность есть предельное или «простое» понятие, которое не сводится к другим сложным понятиям. В.И. Кабрин говорит о том, что «вездесущность ценностного процесса в жизненном универсуме человека» и безграничность ценности, указывает на распространённое в науке плавное сведение ценностей к схожим феноменам и на сближение ценностей с перечнем поступков, ситуаций, предметов [16, с. 16]. Х.М. Вегас полагает, что неопределимость понятия «ценность» связана с тем, что это исконное, первичное понятие, не переводящееся ни в какое другое [6, с. 9].

В словаре Е.М. Удовиченко ценность обозначается как стержневое аксиологическое понятие, раскрывающее их положительную или отрицательную потребность для субъекта, социальной группы или социума в целом. Ценности предстают как объект влечений, целей, в общем как - смысл бытия. Важным моментом является то, что ценность отталкивается не от самого предмета, а от отношения к нему с точки зрения субъекта. Ценности могут быть разделены на две группы - ценности материальные (утилитарные) и духовные (возвышенные). При этом разделение ценностей на группы относительно [40, с. 20].

С.А. Лебедев определяет ценности как существенные универсальные цели и эталоны (нормы) [24, с. 8].

С точки зрения Л.П. Бугевой, ценности представляют собой связующее звено введения личности в коллективную деятельность, в процесс постижения и осуществления ценностей конкретного общества, обеспечивая т.о., способы контроля социального поведения согласно с ценностями и целями воспитания среды и функционирования социальных групп. Также она даёт личности возможность социального развития и адаптации [5, с. 27].

Подходы к осмыслению ценностей анализируются в разнообразных аспектах исследования свойств личности. Б.Ф. Ломов писал о том, что независимо от разнообразных определений понятия «личность», во всех отечественных концепциях ее основной характеристикой является направленность, являющаяся системообразующим свойством личности, обуславливающим весь ее психический склад. Автор описывает направленность в качестве взаимосвязи того, что личность обретает и принимает от социума (ценности), и, что она ему приносит, добавляет в его формирование [27, с. 37]. Следовательно, направленность обнаруживает субъективные ценностные отношения личности к многообразным сферам реальности.

В.П. Тугаринов выделяя психологический характер ценностей как объекта направленности личности, употребляет понятие «ценностные

ориентации», предназначенные им как направленность личности на те или иные ценности [39, с. 19].

По В.Н. Мясищеву, содержание личности представляется совокупностью отношений к предметному содержанию опыта человека и связанной с этим системой ценностей. Личность выступает иерархической динамической системой личных отношений, вырабатываемой в процессе развития, воспитания и самовоспитания. «Доминирующее отношение», являющееся собственно направленностью личности, связано с решением вопроса о смысле жизни [29, с. 15].

В нашей выпускной квалификационной работе мы будем иметь в виду под ценностями определение, данное С.Л. Рубинштейном. По Рубинштейну ценность – значимость для человека чего-то в мире, и только признаваемая ценность способна выполнять важнейшую ценностную функцию – функцию ориентира поведения. Ценностная ориентация обнаруживает себя в определенной направленности сознания и поведения, проявляющихся в общественно значимых делах и поступках [32, с. 148].

Обращаясь к зарубежным источникам - ценность, по М. Рокичу, это «устойчивое убеждение в том, что определенный способ поведения или конечная цель существования предпочтительнее с личной или социальной точек зрения, чем противоположный или обратный способ поведения, либо конечная цель существования» [46, с. 5]. Согласно М. Рокичу, ценностям личности свойственны следующие признаки: «начало» всех ценностей наблюдается в культуре, социуме и личности; воздействие ценностей можно видеть почти во всех изученных социальных феноменах; ценности, представляющие собой достоинство человека, находятся в небольшом количестве; люди владеют одинаковыми ценностями, отличающимися степенью значимости; ценности сформированы в системы [46, с. 3].

Делая обобщённый вывод по определениям ценностей зарубежных исследователей, Ш. Шварц и У. Билски выделяют следующие стержневые их характеристики:

1) ценности - убеждения, не являющиеся исключительно объективными и неэмоциональными идеями. При активации ценности сливаются с чувствами и окрашиваются ими;

2) ценности - цели, к которым человек стремится, а также тип поведения, содействующий достижению этих целей;

3) ценности не имеют ограничений действиями и ситуациями;

4) ценности выдвигаются как эталоны, стандарты, руководящие выбором или оценкой действий, людей, ситуаций; 5) ценности имеют иерархию, расположены в порядке возрастания по важности сравнительно друг друга [31, с. 28].

Таким образом, проведенный теоретический анализ определения понятия «ценность», позволяет сделать следующие выводы.

Человечество обитает в мире ценностей. Но при этом при определении понятия «ценность» возникают сложности, т.к. данное понятие предельное или «простое» понятие, несводимое к другим сложным понятиям.

На современном этапе развития науки существует достаточное количество определений понятия «ценность», как у зарубежных, так и российских учёных. При этом приведённые авторы сходятся в том, что ценность предстаёт через личностное и общественное определение материальных и внутренних предметов окружающего мира, раскрывающее их положительную или отрицательную потребность для личности, социальной группы или общества в целом.

В широком смысле ценности бывают социальные и личностные. Также можно говорить о том, что ценности представляют собой связующее звено введения личности в коллективную деятельность, в процесс постижения и осуществления ценностей конкретного общества, обеспечивающих контроль социального поведения согласно с ценностями и целями воспитания среды и функционирования социальных групп.

Перейдем к понятию «ценностные ориентации». О ценностных ориентациях активно рассуждали в 70-80 гг. XX в. (В.А. Ядов, А. Адыкулов,

А.С. Шаров, Б.С. Круглов и др.), далее интерес к проблеме ценностных ориентаций несколько угас, но на данный момент интерес вновь возник и продолжает расти. С того времени произошли значительные экономические и социальные изменения в обществе. Общество, в котором мы живем, стало размыто и крайне неоднородно, относительно принципиально иных общественных условий 70-80-х гг. XX в. выступает как «идеал» с точки зрения стабильности, наличия единой идеологии общества и четких представлений о приоритете общественных ценностей [37, с. 117].

В отечественной психологии, созвучной по многим позициям западной гуманистической традиции и, можно сказать, во многом ее опередившей, аналогичные подходы к пониманию ценностей и ценностных ориентаций рассматриваются в различных аспектах изучения свойств личности. По словам Б.Ф. Ломова, как уже сказано выше, несмотря на различие трактовок понятия «личность», во всех отечественных подходах в качестве ее ведущей характеристики выделяется направленность. Направленность, по-разному раскрываемая в работах Л.И. Божович, А.Н. Леонтьева, С.Л. Рубинштейна, Д.Н. Узнадзе, Б.Г. Ананьева и других классиков отечественной психологии, выступает в виде системообразующего свойства личности, определяющего весь психический склад данной личности. Б.Ф. Ломов определяет направленность как «отношение того, что личность получает и берет от общества (имеются в виду как духовные, так и материальные ценности), к тому, что она ему дает, вносит в его развитие» [27, с. 37]. Таким образом, в направленности выражается субъективное ценностное отношение личности к различным сторонам действительности. Подчеркивая психологический характер ценностей как объекта направленности личности, В.П. Тугаринов использует понятие «ценностные ориентации», определяемые им как направленность личности на те или иные ценности [39, с. 19].

А.Г. Здравомыслов рассматривает ценностные ориентации как «относительно устойчивое, избирательное отношение человека к совокупности материальных и духовных благ и идеалов, которые

рассматриваются как предметы, цели или средства для удовлетворения потребностей жизнедеятельности личности. В ценностных ориентациях как бы аккумулируется весь жизненный опыт, накопленный в индивидуальном развитии человека» [15, с. 46].

У Д.И. Фельдштейна «ценностные ориентации - это интегральное (информативно-эмоционально-волевое) свойство и состояние готовности личности к тому, чтобы сознательно определить и оценить свое местоположение во времени и пространстве природной и социальной Среды, Возможность избрать стиль поведения и направление деятельности, основываясь на личном опыте и в соответствии с конкретными условиями постоянно меняющейся ситуации» [42, с. 34].

В. Г. Алексеев считает, что ценностные ориентации есть отражение в сознании человека ценностей, которые признаются им в качестве стратегически важных жизненных целей и общих мировоззренческих ориентиров [2, с. 22].

Р.С. Немов под ценностными ориентациями рассматривает то, что человек особенно ценит в своей жизни, то, чему он придает особый, положительный жизненный смысл [30, с. 32].

Е.С. Волков считает, что ценностные ориентации – как сознательный регулятор социального поведения личности. Кроме того, он утверждает, что ценностные ориентации определяют выбор деятельности и играют мотивационную роль [7, с. 12].

В соответствии с теорией деятельности А.Н. Леонтьева, смысло-жизненные ориентации (как цели) формируются на базе высших мотивов и, в свою очередь, порождают определенный способ действий и операций, направленных на достижение целей [25, с. 26].

В.А. Ядов в своей «диспозиционной концепции регуляции социального поведения личности» обосновывает иерархическую организацию системы диспозиционных образований. Автор отмечает, что высший уровень диспозиций личности выступает через систему ее ценностных ориентаций,

отвечающих высшим социальным потребностям и соответствующим отношениям человека к жизненным целям и средствам их удовлетворения. Согласно В.А. Ядову, ценностные ориентации в качестве высшего уровня диспозиционной системы всецело зависят от ценностей социума в целом, с которым себя идентифицирует личность. Ценностные ориентации, обуславливающие витальные цели человека, изъявляют то, что проявляется для него наиболее важным и располагает для него личностным смыслом [22, с. 35-52.].

Таким образом, развитие ценностных ориентаций тесно связано с развитием направленности личности. С.Л. Рубинштейн указывал: «что в деятельности человека по удовлетворению непосредственных общественных потребностей выступает общественная шкала ценностей. В удовлетворении личных и индивидуальных потребностей через посредство общественно полезной деятельности реализуется отношение индивида к обществу и соответственно соотношение личностного и общественно значимого». И далее: «Наличие ценностей есть выражение не безразличия человека по отношению к миру, возникающего из значимости различных сторон, аспектов мира для человека, для его жизни» [40, с. 365].

Теоретические концепции второй половины XX века и, прежде всего, отечественная традиция раскрывают психологическую природу ценностей через введение практически тождественных понятий «ценностные ориентации личности» и «личностные ценности», которые различаются, по существу, лишь отнесением ценностей скорее к мотивационной либо смысловой сферам.

Ценностные образования, рассматриваемые как важнейший функциональный компонент структуры личности, становятся, тем самым, важным предметом для анализа в психологии.

1.2. Подходы к пониманию лжи и ее видов в психологической науке

В настоящее время основные исследования феномена лжи, причин ее порождающих и форм проявления, становятся предметом изучения юристов, педагогов, психологов, философов. Начиная с первой половины XX века, внимание исследователей привлекло изучение теоретических и практических аспектов применения "детектора лжи", то есть полиграфа. Исследования по нахождению ответов на вопросы по этой теме много лет проводятся в большинстве на Западе. Для отечественной науки, несмотря на то, что, в последние годы в России публиковался целый ряд публицистических и научных работ, которые были посвящены проблеме обмана, лжи, манипуляций, мошенничества, являются малоизученными и относительно новыми. Понятие лжи выступает предметом исследования во многих гуманитарных науках, но на данный момент мало что способствует выявлению ее специфики в разных областях жизни.

Ложь наблюдается во всех сферах жизни человеческого общества, искажает действительность. Вопрос об истине всегда был одним из ключевых в европейской философии (о жизненной истине, истинном познании и т. д.), и, в то же время, ложь (как антоним, противоположность истины) редко являлась предметом специального интереса; ложь было принято скорее обличать, нежели исследовать.

По данным исследований, весьма типичными для россиян является убеждение, что можно обманывать и глать, при этом оставаясь честным человеком [3, с. 107]. Ложь, как нравственная категория интересовала философов. При всем этом, отношение к этому феномену, существующему в жизни у людей, у ученых разных времен было неоднозначным. Кто-то считал ложь допустимым и даже необходимым средством достижения определенных целей, а для кого-то ложь была предосудительным, неблагоприятным поступком и моральным грехом. Однако, ложь является

неотъемлемой составляющей социальных взаимодействий. Ни для кого не секрет, что любой человек подвергается лжи и обману. Будь то ложь с целью уйти от ответственности (например, отрицание преступником своей вины); ложь с целью избежать серьёзных проблем, которые последуют неизбежно, если не прибегнуть ко лжи, но могут быть предотвращены обманным путём (например, списывание во время контрольной как способ избежать плохой отметки); ложь как способ совершить "меньшее из двух зол" (например, ложь как способ уклониться от участия в преступлении). Ложь употребляется и как скрывание истины для сокрытия "темных" дел других людей, или как сокрытие фактов, но во благо.

Исходя из вышесказанного, можно предположить, что лгут не только люди лживые по своей природе, но и правдивые. Лгут не только сознательно, но и бессознательно. Если люди живут в страхе, то ложь выступает как орудие защиты. Структура сознания начинает деформироваться под воздействием лжи, которая порождена страхом. Существует несколько видов лжи, и наиболее интересен тот тип, который сознается не как грех и порок, а как долг. Элементарным представляется тип лжи корыстной, как средства для дел эгоистических целей. Есть тип лжи бескорыстной, почти художественной, когда человек не делает различия между реальностью собственной выдумкой. Еще тип лжи из сострадания, который может быть спасением жизни другого человека. [3, с. 105]

Итак, в данном параграфе нашей выпускной квалификационной работы мы рассмотрим феномен лжи, виды лжи и ее некоторые функции с точки зрения различных ученых, которые исследовали этот феномен.

Теме лжи уделяли внимание многие ученые психологи, как отечественной, так и зарубежной психологии. Из отечественных психологов, занимающихся данной проблемой, можно выделить Д. И. Дубровского, В. Знакова, Е.И. Игнатьева, А.Г. Ковалёва, В.А. Кулагина, В.А. Лабунскую, С.И. Симоненко, П.И. Юнацкевича. Зарубежные психологи, посвятившие свои труды феномену лжи – Л. Мелитан, Ф. Полан, В. Штерн, П. Экман.

Для определения лжи используются различные категории. В обыденном сознании ложь обычно ассоциируется с чем-то негативным, либо с социально-неодобряемым действием – обманом. Обман выступает либо в виде синонима лжи, либо в виде процесса, который порождает ложь. Однако в словарях русского языка ложь трактуется не только как неправда, обман, искажение истины, но и как выдумка, вымысел, фантазия и даже шутка, розыгрыш.

Словарь "русского языка" трактует "ложь" как: "Неправду, намеренное искажение истины, обман. Выдумка, вымысел" [16, с. 331]. В толковом словаре Даля "Ложь – это то, что солгано; слова, речи, противные истине. Лгать – врать, говорить или писать ложь, противное истине."

Рассмотрим понятие ложь с позиции психологов, которые изучали проблему лжи, чтобы рассмотреть данное понятие с различных сторон и углубиться в понимание данного феномена.

Зарубежный психолог Пол Экман определяет ложь, как действие, которым один человек вводит в заблуждение другого, делая это умышленно, без предварительного уведомления о своих целях и без отчетливо выраженной со стороны жертвы просьбы не раскрывать правды. [26, с. 23].

Виктор Знаков определяет ложь, как умышленную передачу сведений, которые не соответствуют действительности. По его мнению, психологическая структура лжи основана на сочетании трех семантических антиподов правды: утверждение говорящего не соответствует фактам, он не верит в истинность произносимого и собирается обмануть партнера [20, с. 395].

И. Вагин в своей книге "Психология выживания в современной России" рассматривает проблемы обмана и лжи, рассуждает о том, что человек, как правило, использует ложь либо для возвышения своей личности в глазах окружающих, либо для достижения собственных целей, либо для того, чтобы скрыть информацию, которая может стать скомпрометировать человека.

По мнению Б.С. Шалютина, ложь это не просто коммуникативный акт, а специфическое воздействие через коммуникацию непосредственно на адресата. При этом лжец может преследовать разные цели: формирование определенного отношения к чему-либо, воздействие на поведение другого лица, на его текущее состояние или на устойчивые характеристики.

Анализируя вышеизложенные, как уже было сказано выше, можно говорить о существовании множества определений феномена лжи. Кроме того, не сложно заметить, что ключевыми характеристиками лжи выступает искажение истины, сознательность намерения ввести в заблуждение и вера говорящего в ложность утверждения.

Таким образом, не существует единственного понимания лжи, но все взгляды на это понятие схожи и поддерживают основную идею о том, что ложь есть искажение информации. Полнее всего это понятие раскрывает Пол Экман, говоря о том, что ложь является действием, которым один человек вводит в заблуждение другого, делает это умышленно, без предварительного уведомления о своих целях и без четко выраженной со стороны жертвы просьбы не раскрывать правду. Поэтому в нашей выпускной квалификационной работе мы будем придерживаться данного понятия.

Во лжи принимают участие тот, кто врет (субъект лжи); и тот, кого обманывают (объект лжи). Субъект лжи стремится настроить свой объект на восприятие лжи с той целью, чтобы вызвать в его поведении какие-то выгодные ему изменения. Следовательно, ложь есть средство, с помощью которого один человек подталкивает другого к определенным действиям. Исходя из вышеизложенного, можно сделать выводы о том, что ложь используется как одно из средств, которым пользуется человек по отношению к другому человеку для осуществления воздействия и вызова каких-то ожидаемых изменений в его поведении. [8, с. 530].

Целью лгущего является дезинформация партнера с помощью невербальных и вербальных средств коммуникации, введение партнера в заблуждение относительно истинного положения дел в определенной

области. В ситуации общения ложь является выражением намерения одного из собеседников исказить правду. Ложь имеет отношение прежде всего к истинностным составляющим знания о мире как самого лгуна, так и понимающего лживое высказывание субъекта. Она направлена на такое изменение восприятия модели мира понимающего, которое противоречит действительности.

Соответственно, человек лжет не просто так, а несет за собой определенные намерения и поводы. Типологии лжи позволяют говорить о том, что на основании целей лгущего человека, можно выделить множество видов лжи, и в зависимости от того, с какой позиции на ложь смотрит автор того или иного направления, выделяют виды лжи, соответствующие определенным целям.

Так, Р.Р. Гарифуллин подробнее раскрыл цели лгущего, с которыми один человек вводит в заблуждение другого и на основании этого, выделил несколько видов лжи:

1. Решение собственных проблем блефующего:

- удовлетворение материальных и духовных потребностей;
- получение политических и экономических дивидендов;
- внушение преувеличенного представления о себе;
- запугивание;
- хвастовство.

2. С целью решения проблем вводимого в заблуждение:

- заблуждение, которое может способствовать выздоровлению;
- заблуждение, которое может способствовать удовлетворению материальных и духовных потребностей вводимого в заблуждение;
- заблуждение, которое способствует решению проблем вводимого в заблуждение [7, с. 160].

П. Экман пишет, что существует две основные формы лжи: умолчание и искажение.

Умолчание предполагает сокрытие лжецом истинной информации, но не сообщение и ложной. Искажение предполагает попытки предпринять лжецом дополнительные действия. То есть, лжец не только скрывает правду, но уже предоставляет некую ложную информацию, которую выдает за истинную. Умолчание как таковое в принципе невозможно выставить как ложь, если существуют определенные предварительные договоренности на этот счет [26, с. 18]. Чаще всего, когда есть возможность выбора формы лжи, тот, кто обманывает, предпочитает умолчание, так как умолчать в большинстве случаев намного легче, нежели явно обмануть: для этого ничего не нужно предпринимать делать. А при использовании искажения без заранее разработанной "схемы" всегда есть шанс непременно стать уличенным. Необходимость использовать прямое искажение действительности возникает и в том случае, когда лжеца явно уличают в том, что он что-то недоговаривает.

К. Мелитан рассматривает ложь как критерий нравственности. По его мнению, достаточно узнать о том, что человек лжет, чтобы иметь право подозревать его в том, что он - нечестный человек. Он выделяет ложь полную (целиком состоящую из вымыслов) и неполную (извращение истины). Причем, полная ложь встречается довольно редко, так как любой случай может выдать лжеца. К. Мелитан рассматривает ложь только с позиции морали и нравственности.

В. Штерн определяет ложь, как сознательно неверное показание, служащее для того, чтобы посредством обмана других достичь определенных целей. Он выделяет две разновидности лжи - ложь мнимую и настоящую. Говоря о мнимой лжи, он выделяет две ее разновидности - спровоцированная и самопроизвольная.

В типологии лжи А. Шеталовой используется несколько различных критериев классифицирования лжи. По ее мнению, ложь бывает "положительной" и "отрицательной" в зависимости от того, утверждает ли она что-либо (клевета, ложное обвинение, искажение истины,

преувеличение) или все отрицает (укрывательство, непризнание известных фактов, ослабление их значения). Этим видам лжи соответствуют и типы лжецов, причем к "положительной" лжи способны люди, в некотором смысле одаренные, с богатым воображением, а к "отрицательной"- люди с бедным воображением.

Следующий вид лжи, который описывает Шеталова, она называет индивидуальной ложью, подразумевая ложь преступников, истериков и эпилептиков и подчеркивая обусловленность данного вида нравственным недоразвитием человека. Но более опасным видом лжи она считает социальную ложь, под которой понимается ложь в политике, ложь из вежливости, искажение научных истин.

И.А. Алешинцев приводит пример использования лжи без цели и повода. В данном случае, ложь предстает как собственное бескорыстное стремление ввести в обман других ради шутки, чтобы взволновать, смутить напугать, поставить в тупик собеседника. Приятной ложью он называет лесть, желание понравиться, которые зачастую переходят в общее подлаживание под вкусы других людей.

О. Липман перечисляет следующие виды лжи, которые являются ложью с точки зрения морали и нравственности, но не являются таковыми с психологической точки зрения:

- ложь конвенциональная (условная), источником которой являются сознательные желания не говорить другому ничего неприятного и желание самому не оказаться в неловком положении, иными словами - ложь во имя вежливости;

- самообман - тот случай, когда в сознании человека существует комплекс верных представлений, но при частом повторении лжи, правдивые представления стираются, уходят на второй план;

- фантазирование - в этом случае говорящему важно, чтобы его рассказ выглядел правдоподобно, а не то, чтобы ему верили; он отвлекается от правды так, как если бы ее вообще не было;

- ложь партийная, если партнеры не осознают себя принадлежащими к одной социальной общности и лгут, отстаивая интересы своей общности (обман врага, конкурента, ложь продавца покупателю).

Ложь в данном случае показана авторами в тесной связи с морально-нравственными качествами, что и необходимо нам при рассмотрении лжи в связи с ценностями и ценностными ориентациями в том числе.

Необходимо отметить, что существует еще один вид лжи, называемый В.В. Знаковым мнимой ложью. С позиции психологии, ложными оказываются не только сообщения, в которых извращаются факты. Человек может лгать, сообщая человеку истину, веря в то, что он "обводит собеседника вокруг пальца" [9, с. 13].

Некоторые источники также выделяют ложь добродетельную – вид лжи, при котором в случаях её раскрытия ложь принесет слушателю или третьим лицам значительный вред, но в то же время представляет собой значительную выгоду самому слушателю либо обществу в целом. Примерами данной лжи является уверение умирающего человека, что с его сыном всё в полном порядке, несмотря на то, что на самом деле у последнего сломана нога; введение в заблуждение преступника. Ложь также может использоваться человеком, чтобы уйти от ответственности (например, отрицание преступником своей вины); избежать серьезных проблем, последующим неизбежно в том случае, если не прибегнуть к лжи, но могут быть предотвращены обманным путём.

Стенли Холл в 80-е годы 19 века разделил все случаи лжи, встречающиеся у детей от 12 до 14 лет, на следующие типы:

- ложь героическая или альтруистическая,
- ложь "партийная" (правда для друзей, ложь для врагов),
- ложь эгоистическая,
- ложь патологическая или болезненная.

Отечественный психолог А. П. Нечаев в результате проведенного им исследования курсантов кадетского корпуса выделил 5 видов лжи:

- бессознательная,
- ложь из самосохранения,
- ложь из хвастовства,
- ложь из озорства,
- ложь альтруистическая.

И.П. Шкуратова осуществила наиболее детальную классификацию разных видов лжи. Помимо лжи-умолчания, лжи во благо, лжи-самопрезентации, она выделяет:

- ложь-сокрытие, при которой человек скрывает какую-то свою деятельность, причем не обязательно запретную или предосудительную;
- этикетная ложь, осуществляемая на основе всеобщего договора о соблюдении этикета;
- ложь-заблуждение как вариант, при котором человек говорит неправду, но при этом у него может быть уверенность, что он делает благое дело;
- ложь-фантазия, целью которой, как правило, является придание своему образу черты незаурядной личности;
- ложь-оправдание, имеющая место в ситуации разоблачения неблагоприятного поступка;
- ложь-розыгрыш - тип лжи, при котором с помощью специально разработанного сценария у человека создается ложное представление о конкретном лице или окружающей обстановке;
- ложь-наговор в виде сплетен;
- ложь-надувательство (мошенничество) это аморальная ложь, связанная с финансовой выгодой и может иметь разные масштабы: от игры в наперстки до создания финансовой пирамиды (негативные последствия мошенничества весьма ощутимы, этот вид лжи уже квалифицируется как уголовно наказуемое деяние);

- ложь-предательство, при котором человек добивается своей выгоды за счёт нанесения ущерба людям, которые ему доверяли; ложь как атрибут профессии связана с сокрытием профессиональных тайн.

В результате изучения теоретических источников можно сделать два вывода: во-первых, не существует единой общепринятой типологии лжи, во-вторых, имеют место для существования различные виды лжи, выделенные учеными в зависимости от точки зрения на сущность рассматриваемой проблемы. По этой причине классификации весьма различаются в зависимости от понимания автором данного феномена. Также, несмотря на большое количество подходов, ни один из них не дает полного и исчерпывающего определения лжи, ее видов. Они отражают лишь ту или иную грань ее проявления. Но, несмотря на различия видов лжи, их объединяет то, что все они рассматриваются как специфическое воздействие, направленное непосредственно на собеседника (с точки зрения самообмана, ложь направлена на самого себя).

1.3. Теоретические аспекты изучения связи ценностно-нравственной сферы с проявлениями лжи у студентов

Конкретно проблеме изучения связи ценностно-нравственной сферы с проявлением лжи у студентов посвящен небольшой круг работ.

Если рассматривать более широкий круг тем, посвященных проблеме изучения лжи, как социально-психологического феномена и тем, посвященных теоретическим аспектам ценностно-нравственной сферы студентов, то можно выделить ряд работ, к примеру, Алексеева В.Г., который писал о ценностных ориентациях и проблемах их формирования [1], работу Глушко Н. В. «Психология лжи как новое направление исследования» в социальной психологии в виде статьи [10], работу, посвященную теоретическому и эмпирическому изучению особенностей проявления лжи у студентов с различным уровнем локуса контроля [38] и других.

Остановимся более подробно на некоторых из них.

В своей статье Глушко Н. В. делает акцент на том, что в последнее время в психологической науке и обществе нарастает интерес к пониманию сущности правды и ее антиподов – лжи, обмана и неправды, о чем мы так же говорили в начале данной выпускной квалификационной работы, проводит краткий экскурс по истории изучения феномена лжи, останавливаясь на некоторых из ученых, занимающихся данной проблемой. Кроме того, Глушко рассказывает о создании внутри вузовского курса «Психология лжи», что говорит о заинтересованности и включенности автора статьи в тему феномена лжи в студенческой среде. Автор старается попытаться найти единые критерии определения лжи, методики, методы и психологические инструменты для работы с данным феноменом, описывает некоторые упражнения, которые были использованы на личном опыте преподавания курса «Психология лжи» в вузе. Таким образом, мы видим один из примеров непосредственной работы со студентами в ключе феномена лжи, включенность в нравственное воспитание и усилия по улучшению «коммуникативной грамотности» студентов благодаря изучению «Психологии лжи» в вузе.

Если говорить о изучении конкретно особенностей проявления лжи у студентов, можно выделить дипломную работу «Теоретическое и эмпирическое изучение особенностей проявления лжи у студентов с различным уровнем локуса контроля», в которой описаны особенности проявления лжи и их связь с уровнем локуса контроля. Кроме того, автор работы так же описывает подходы к пониманию лжи и ее видов в психологии, социально-психологические особенности студенческого возраста и проводит эмпирическое исследование, посвященное изучению особенностей проявления видов лжи студентов с разным уровнем локуса контроля. Таким образом, в данной работе автор так же затрагивает тему особенностей проявления лжи, но немного в связи с другим феноменом, таким как уровень локуса контроля, что близко к теме нашей выпускной

квалификационной работы, но не изучает полностью связь проявления лжи с показателями конкретно ценностно-нравственной сферы.

Представленные выше работы других авторов близко соприкасаются с выбранной нами темой выпускной квалификационной работы, но не раскрывают полностью сущность конкретно связи показателей ценностно-нравственной сферы с проявлениями лжи у студентов. Раскрыть данную проблему мы постараемся, проведя собственное эмпирическое исследование на базе Пензенского государственного университета, о чем будет описано во второй главе данной работы.

Выводы по 1 главе

На основе вышесказанного можно сделать следующие выводы:

1) Проблема развития ценностных ориентаций является междисциплинарной и имеет богатую историю развития. Она изучалась философами (Н.А. Бердяев, Н.О. Лосский, А.А. Лосев и др.), социологами (У. Томас, Ф. Знаменский, М. Вебер и др.), психологами (А.Н. Леонтьев, С.Л. Рубинштейн, В.Н. Мясищев, Б.Г. Ананьев, Л.И. Божович и др.), педагогами (В.А. Караковский, В.А. Сластенин, И.Я Лернер, И.Л. Федотенко и др.)

В нашей выпускной квалификационной работе мы будем придерживаться определения данного С.Л. Рубинштейном, что ценность – значимость для человека чего-то в мире, и только признаваемая ценность способна выполнять важнейшую ценностную функцию – функцию ориентира поведения. Ценностная ориентация обнаруживает себя в определенной направленности сознания и поведения, проявляющихся в общественно значимых делах и поступках [32, с. 148].

2) Теме лжи уделяли внимание многие ученые психологи, как в отечественной: (Д.И. Дубровский, В. Знаков, Е.И. Игнатьев, А.Г. Ковалёв, В.А. Кулагин, В.А. Лабунская, С.И. Симоненко, П.И. Юнацкевич, так и в

зарубежной психологии: (Л. Мелитан, Ф. Полан, В. Штерн, П. Экман). Но, несмотря на значительный теоретико-методологический материал по проблеме ценностей и ценностно-нравственной сферы, недостаточно хорошо изучен вопрос специфики ценностно-нравственной сферы в связи с таким феноменом, как ложь.

Для определения лжи используются различные категории. Таким образом, нет единственного понимания лжи, но все определения этого понятия схожи и имеют основную идею: ложь - это искажение информации. Наиболее полно это понятие раскрывается в определении Пола Экмана: "ложь - действие, которым один человек вводит в заблуждение другого, делая это умышленно, без предварительного уведомления о своих целях и без отчетливо выраженной со стороны жертвы просьбы не раскрывать правды". Поэтому в нашей выпускной квалификационной работе мы будем придерживаться данного понятия.

3) Представленные выше работы других авторов близко соприкасаются с выбранной нами темой выпускной квалификационной работы, но не раскрывают полностью сущность конкретно связи показателей ценностно-нравственной сферы с проявлениями лжи у студентов. Раскрыть данную проблему мы постараемся, проведя собственное эмпирическое исследование на базе Пензенского государственного университета, о чем будет описано во второй главе данной работы.

Глава 2. Эмпирическое исследование связи показателей ценностно-нравственной сферы с проявлениями лжи у студентов

2.1. Описание процедуры и методов исследования

Целью нашего исследования стало изучение связи показателей ценностно-нравственной сферы с проявлениями лжи у студентов для использования полученных данных в работе психолога с подростками и студентами при профилактике девиантного поведения, в работе психолога по вопросам личностного и профессионального самоопределения подростков и юношей. В исследовании приняли участие 40 человек. Возраст испытуемых 18-22 года. Все 40 человек являются студентами Пензенского государственного университета факультета педагогики, психологии и социальных наук. Работа по выявлению связи ценностно-нравственной сферы с проявлениями лжи у студентов проводилась в январе-феврале 2018 года.

Эмпирическое исследование включало в себя два этапа.

Первый этап – выявление ценностных и смысложизненных ориентаций, социально–психологических установок студентов, исследование типологии лжи у студентов.

На этом этапе был использован следующий комплект психодиагностических методик:

1. Ценностный опросник Шварца.
2. Опросник «Виды лжи» (разработан И.П. Шкуратовой)
3. Методика измерения уровня макиавеллизма личности Р. Кристи и Ф. Гейса.

1. Ценностный опросник Шварца.

Тест ценности Шварца (Ценностный опросник Шварца / Методика Шварца) применяется для исследования динамики изменения ценностей как в группах (культурах) в связи с изменениями в обществе, так и для личности

в связи с ее жизненными проблемами.

Под ценностями Шалом Шварц подразумевал "познанные" потребности, непосредственно зависящие от культуры, среды, менталитета конкретного общества.

Основой опросника Шварца является теория, которая гласит, все ценности делятся на социальные и индивидуальные. Опросник был создан Шаломом Шварцем в 1992 году.

При создании опросника автор опирался на методику Рокича, качественно модифицирую, расширяя и совершенствуя ее концептуальную базу.

Опросник Шварца состоит из двух частей.

Первая часть опросника изучает ценности, идеалы и убеждения, которые оказывают влияние на личность. Список ценностей состоит из двух частей: существительных и прилагательных, включающих 57 ценностей. Испытуемый оценивает каждую из предложенных ценностей по шкале от 7 до -1 баллов.

Вторая часть опросника Шварца представлена в виде профиля личности. Она состоит из 40 описаний человека, которые характеризуют 10 типов ценностей. Для оценки описаний используется шкала от 4 до -1 баллов.

Методика дает количественное выражение значимости каждого из десяти мотивационных типов ценностей на двух уровнях:

- на уровне нормативных идеалов
- на уровне индивидуальных приоритетов.

Обработка результатов проводится благодаря соотнесению ответов, данных испытуемым с ключом опросника.

При первичной обработке данных по каждой части опросника («Обзор ценностей» и «Профиль личности») высчитывается средний балл для выбранных испытуемыми ответов в соответствии с ключом. Обработка для каждого из 10 типов ценностных ориентации производится отдельно. Величина этого среднего балла по отношению к другим позволяет судить о

степени значимости этого типа ценностей для испытуемого.

Следует обратить внимание, что данные, полученные по первой и второй частям опросника, обычно не совпадают, так как ценностные ориентации личности на уровне нормативных идеалов не всегда могут реализоваться в поведении вследствие ограничения возможностей человека, группового давления, соблюдения определенных традиций, следования образцам поведения и другим причинам.

Относительно со средних баллов по каждому типу ценностей далее устанавливается их ранговое соотношение. Каждому типу ценностей присваивается ранг от 1 до 10. Первый ранг присваивается типу ценностей, которые имеют наиболее высокий средний балл, десятый — имеющему самый низкий средний балл. Ранг от 1 до 3, который получен соответствующими типами ценностей, характеризует их высокую значимость для испытуемого. Ранг от 7 до 10 соответственно, напротив говорит о о низкой значимости определенных ценностей.

Приведем краткое определение мотивационных типов соответственно их центральной цели (Schwartz, 1992, 1994; Smith, Schwartz, 1997):

- власть (Power) — социальный статус, доминирование над людьми и ресурсами;
- достижение (Achievement) — личный успех в соответствии с социальными стандартами;
- гедонизм (Hedonism) — наслаждение или чувственное удовольствие;
- стимуляция (Stimulation) — волнение и новизна;
- самостоятельность (Self-Direction) — самостоятельность мысли и действия;
- универсализм (Universalism) — понимание, терпимость и защита благополучия всех людей и природы;
- доброта (Benevolence) — сохранение и повышение благополучия близких людей;
- традиция (Tradition) — уважение и ответственность за культурные и

религиозные обычаи и идеи;

—конформность (Conformity) — сдерживание действий и побуждений, которые могут навредить другим и не соответствуют социальным ожиданиям;

—безопасность (Security) — безопасность и стабильность общества, отношений и самого себя.

Шварц описывает следующие характеристики этих типов ценностей.

1.Власть (Power). Для Функционирования определенного социального института требуется определенная дифференциация статусов, и в большинстве случаев в межличностных отношениях в разных культурах было выявлено сочетание показателей Доминантности — подчиненности. Центральная цель этого типа ценностей заключается в достижении социального статуса или престижа, контроля или доминирования над людьми и средствами (авторитет, богатство, социальная власть, сохранение своего общественного имиджа, общественное признание). Ценности власти и достижения (см. далее) фокусируются на социальном уважении, однако ценности достижения (например, успешный, амбициозный) подчеркивают активное проявление компетентности в непосредственном взаимодействии, в то время как ценности власти (авторитет, богатство) подчеркивают достижение или сохранение доминантной позиции в рамках целой социальной системы.

2.Достижение (Achievement). Определяющая цель этого типа ценностей — личный успех через проявление компетентности в соответствии с социальными стандартами. Проявление социальной компетентности (что составляет содержание этой ценности) в условиях доминирующих культурных стандартов влечет за собой социальное одобрение.

3.Гедонизм (Hedonism). Мотивационная цель данного типа определяется как наслаждение или чувственное удовольствие (удовольствия, наслаждение жизнью).

4.Стимуляция (Stimulation). Этот тип ценностей является производным

от организменной потребности в разнообразии и глубоких переживаниях для поддержания оптимального уровня активности. Биологически обусловленные вариации потребности в стимуляции, опосредованные социальным опытом, приводят к индивидуальным различиям в значимости этой ценности. Мотивационная цель этого типа ценностей заключается в стремлении к новизне и глубоким переживаниям.

5.Самостоятельность (Self-Direction). Определяющая цель этого типа ценностей состоит в самостоятельности мышления и выбора способов действия, в творчестве и исследовательской активности. Самостоятельность как ценность производна от организменной потребности в самоконтроле и самоуправлении, а также от интеракционных потребностей в автономности и независимости.

6.Универсализм (Universalism). Мотивационная цель данного типа ценностей — понимание, терпимость, защита благополучия всех людей и природы. Мотивационные цели универсализма производны от тех потребностей выживания групп и индивидов, которые становятся явно необходимыми при вступлении людей в контакт с кем-либо вне своей среды или при расширении первичной группы.

7.Доброта (Benevolence). Это более узкий «просоциальный» тип ценностей по сравнению с универсализмом. Лежащая в ее основе доброжелательность сфокусирована на благополучии в повседневном взаимодействии с близкими людьми. Этот тип ценностей считается производным от потребности в позитивном взаимодействии, потребности в аффилиации и обеспечении процветания группы. Его мотивационная цель — сохранение благополучия людей, с которыми индивид находится в личных контактах (полезность, лояльность, снисходительность, честность, ответственность, дружба, зрелая любовь).

8.Традиции (Tradition). Любые социальные группы вырабатывают свои символы и ритуалы. Их роль и функционирование определяются опытом группы и закрепляются в традициях и обычаях. Традиционный способ

поведения становится символом групповой солидарности, выражением единых ценностей и гарантией выживания. Традиции чаще всего принимают формы религиозных обрядов, верований и норм поведения. Мотивационная цель данной ценности — уважение, принятие обычаев и идей, которые существуют в культуре (уважение традиций, смирение, благочестие, принятие своей участи, умеренность) и следование им.

9.Конформность (Conformity). Определяющая мотивационная цель этого типа — сдерживание и предотвращение действий, а также склонностей и побуждений к действиям, которые могут причинить вред другим или не соответствуют социальным ожиданиям. Данная ценность является производной от требования сдерживать склонности, имеющие негативные социальные последствия (послушание, самодисциплина, вежливость, уважение родителей и старших).

10.Безопасность (Security). Мотивационная цель этого типа — безопасность для других людей и себя, гармония, стабильность общества и взаимоотношений. Она производна от базовых индивидуальных и групповых потребностей.

По мнению Ш. Шварца, из всех ценностей есть один обобщенный тип ценности (а не два отдельных — для группового и индивидуального уровня). Им является безопасность. Связано это с тем, что ценности, которые относятся к коллективной безопасности, выражают в значительной степени цель безопасности и для личности (социальный порядок, безопасность семьи, национальная безопасность, взаимное расположение, взаимопомощь, чистота, чувство принадлежности, здоровье).

2. Опросник «Виды лжи» (разработан И.П. Шкуратовой)

Для диагностики склонности к искажению информации о себе в межличностном общении и для определения степени выраженности разных видов лжи. Нами использовалась методика «Виды лжи», разработанная И. П. Шкуратовой. Эта методика состоит из 48 вопросов, распределённых по 6 пунктов на каждую из следующих шкал:

1. Этикетная ложь (самый распространённый и безобидный вид лжи, поскольку основывается на всеобщем договоре о соблюдении этикета);
2. Ложь во благо (нежелание причинить боль правдой другому человеку);
3. Ложь-фантазия (безобидный вид лжи, при котором ложь, как правило, направлена на придание своему рассказу яркости, необычности);
4. Ложь-оправдание (распространенный вид лжи, который имеет место в ситуации разоблачения неблагоприятного поступка; обеление себя для смягчения санкций);
5. Ложь-умолчание (не является собственно ложью, поскольку искажение информации осуществляется за счёт неполноты картины);
6. Ложь-сплетня (наговор) (распространённый вид лжи, передача друг другу плохо проверенной информации о ком-то);
7. Ложь-самопрезентация (вид лжи, направленный на приукрашивание своего образа; чаще применяется в отношении малознакомых людей);
8. Мотивы лжи (шкала содержит утверждения, связанные с приписыванием себе различных мотивов лжи).

Последняя шкала содержала утверждения, связанные с приписыванием себе разных мотивов лжи. Чем больше человек называет разных мотивов, тем разнообразнее его мотивация искажения информации. Испытуемый должен оценить, насколько его поведение соответствует приводимым утверждениям, пользуясь следующими градациями:

- 3 балла – очень характерно для меня,
- 2 балла – характерно;
- 1 балл – мало характерно;
- 0 баллов – совсем не характерно.

В результате, у каждого испытуемого измеряется склонность к семи видам лжи, а также выявляются мотивы лжи [46].

3. Методика измерения уровня макиавеллизма личности Р. Кристи и Ф. Гейса.

Автор данной шкалы говорит о том, что макиавеллизм – психологический синдром, который основан на сочетании когнитивных, мотивационных и поведенческих характеристик. Основными психологическими составляющими макиавеллизма как свойства личности выступают, во-первых, убежденность индивидуума в том, что людьми можно манипулировать при общении с ними, а во-вторых, — конкретные умения манипуляции (навыки).

Макиавеллический, или манипулятивный, тип личности — это смягченный вариант авторитарного типа. Психологическая характеристика выраженного типа макиавеллистской личности: умный, смелый, амбициозный, доминирующий, настойчивый, эгоистичный - и слабо выраженного типа: трусливый, нерешительный, поддающийся влиянию, честный, sentimentalный, надёжный.

Манипулятивная личность может быть хорошим руководителем и администратором, так как умело защищает интересы своей группы во взаимоотношениях с другими коллективами, поскольку эти интересы стали ее личными, и свои собственные эмоции она может игнорировать столь же легко, как и чужие, оставляя в действии лишь «чистый разум», анализ, расчет.

Первый русскоязычный вариант методики на измерение макиавеллизма появился в 1997 г. (С. Л. Братченко) и был основан на ранней версии опросника Мак-П. Позднее (В. В. Знаков, 2000) была представлена русскоязычная версия Мак-IV и результаты ее апробации на выборке из 710 человек. Сообщается о достаточно высокой ретестовой надежности опросника — 0,748. Надежность по внутренней согласованности — 0,683. Валидность конструктивная, по данным автора адаптации, также достаточно высока. В то же время делается вывод о том, что по результатам обследования нельзя судить, владеет ли испытуемый макиавеллистскими умениями и навыками и использует ли их, в случае владения, в ситуациях общения с другими людьми.

Шкала «Макиавеллизм», или Мак-шкала представляет собой психодиагностическую методику, которая направлена на количественную оценку и выявление специфической формы психологической защиты (или комплекса защит), поведения, социальной позиции и соответствующей личностной ориентации, именуемой «Макиавеллизм». Опросник состоит из 20 пунктов. Испытуемый должен выразить степень своего несогласия либо согласия с каждым из 20 пунктов. Оценка утверждений производится по 7-балльной шкале: от «Совершенно не согласен» (1 балл) до «Полностью согласен» (7 баллов). Опросник содержит единственное значение, подсчитываемое как сумма баллов по всем пунктам, при этом пункты №№ 3, 4, 6, 7, 9, 10, 11, 14, 16 и 17 оцениваются в противоположных значениях.

Само понятие «Макиавеллизм» взято из книги Николо Макиавелли «Государь», где в качестве идеального политика описывается личность, беззастенчиво манипулирующая окружающими исключительно в собственных интересах. Макиавеллизмом называется «склонность человека в ситуациях межличностного общения манипулировать другими тонкими, едва уловимыми или нефизически агрессивными способами, такими, как лесть, обман, подкуп или запугивание». По мнению одного из создателей Мак-шкалы Р. Кристи и его ученицы Ф. Гейс, макиавеллизм представляет собой психологический синдром, который основан на сочетании взаимосвязанных когнитивных, мотивационных и поведенческих характеристик. Главными психологическими составляющими макиавеллизма как свойства личности являются:

1. убеждение субъекта в том, что при общении с другими людьми ими можно и даже нужно манипулировать;
2. навыки, конкретные умения манипуляции. Последние включают в себя способность убеждать других, понимать их намерения и причины поступков.

Поведенческий аспект

Интересно, что макиавеллистские убеждения и навыки могут не

совпадать и реализоваться в поведении «автономно». Как показано в исследованиях, посвященных развитию макиавеллизма личности в онтогенезе, одни дети перенимают от родителей систему убеждений, которая не прямо, а косвенно влияет на их поведение. Другие - непосредственно копируют у родителей успешные способы манипулирования людьми, но не перенимают у них макиавеллистские убеждения.

Личностный аспект

Макиавеллизм как личностная характеристика в целом отражает неверие субъекта в то, что большинству людей можно доверять, что они альтруистичны, независимы, обладают сильной волей. Высокие оценки по Мак-шкале положительно коррелируют с экстернальностью, подозрительностью, враждебностью. Такие субъекты более эффективно обманывают других, в межличностном общении они чаще используют лесть и в целом успешнее влияют на других людей. Существует обоснованное предположение о сходстве показателей по шкале макиавеллизма в супружеских парах. Макиавеллизм не коррелирует с интеллектом, рациональными установками и такими личностными чертами, как потребность в достижении и уровень тревожности. Люди, демонстрирующие высокие показатели по Мак-шкале, при вступлении в контакт с другими склонны держаться эмоционально отчужденно, обособленно, ориентироваться на проблему, а не на собеседника, испытывать недоверие к окружающим. Такие субъекты в отличие от испытуемых с низкими показателями имеют более частые, но менее глубокие контакты со своими друзьями и соседями. Кристи и Гейс назвали высокий уровень макиавеллизма «синдромом эмоциональной холодности», потому что социальная отстраненность (при обширности социальных контактов) является основной характеристикой подобных людей.

Вместе с тем результаты экспериментов ясно показывают, что в отличие от людей с низкими показателями по шкале макиавеллизма люди с высокими значениями оценок по Мак-шкале более коммуникабельны и

убедительны независимо от того, говорят они собеседнику правду или лгут. По сравнению с испытуемыми, получившими низкие оценки по шкале макиавеллизма, субъекты с высокими оценками более точны и честны в восприятии и понимании себя и других. Важно отметить и то, что они обычно получают низкие оценки по методике социальной желательности. В общении макиавеллисты, как правило, предметно ориентированы: в социальных взаимодействиях они более целеустремленны, конкурентоспособны и направлены прежде всего на достижение цели, а не на взаимодействие с партнерами.

Обобщенные психологические характеристики, которые западные ученые используют для описания сильно выраженного типа макиавеллистской личности: умный, смелый, амбициозный, доминирующий, настойчивый, эгоистичный - и слабо выраженного типа: трусливый, нерешительный, поддающийся влиянию, честный, сентиментальный, надёжный. Любому ярко выраженному макиавеллисту хочется выглядеть в глазах окружающих, к примеру, умным и неэгоистичным. Естественно, что в коммуникативных ситуациях именно такими они и стараются себя показать. Людям с низкими показателями по Мак-шкале в действительности более свойственны положительные черты, вроде честности и надёжности, зато ярко выраженные макиавеллисты обладают большим умением и поведенческими навыками сокрытия недостатка подобных качеств личности.

Гендерный аспект

Гендерные различия начинают проявляться в детстве, после десятилетнего возраста. Мальчики и девочки с одинаковым количеством баллов по Мак-шкале стремятся использовать разные тактики в контексте предписанных им социальных ролей. Девочки-макиавеллистки стараются манипулировать неявным образом, представляя себя в таком свете, чтобы другие думали о них лучше. Мальчики-макиавеллисты манипулируют с помощью директивных, агрессивных тактик.

Исследования показали, что у мужчин высокий уровень макиавеллизма

коррелирует с закрытостью, а у женщин с аналогичным уровнем, наоборот, с открытостью. Одна из причин этого заключается в том, что склонность мужчин к раскрытию не влияет на то, нравятся они окружающим или нет. Психологи отмечают, что в западном обществе от мужчины ожидают, что он достигнет успеха благодаря собственным усилиям, а доверительные отношения с другим мужчиной рассматриваются как слабость и стремление к подчинению. Вследствие этого самораскрытие является для мужчин малоэффективной манипулятивной тактикой. Цели женщин более явно социально направлены: популярность, умение ладить с другими людьми, понимание - более ценятся женщинами, чем мужчинами. Очевидно, что установление доверительных отношений, необходимых для достижения этих целей, невозможно без значительного самораскрытия. Неудивительно, что самораскрытие как манипулятивная стратегия весьма эффективно для женщин-макиавеллистов. Цели манипуляции могут быть не только прагматичными, но и защитными: она может играть роль психологического защитного механизма, предохраняющего личность от утраты самоуважения, снижения самооценки и т.п.

Область применения шкалы - индивидуальная и групповая психологическая, психотерапевтическая и психокоррекционная работа. Шкала по сути позволяет измерить и выявить склонность индивида к манипуляции - причём склонность личностную, с трудом выявляемую другими психодиагностическими методиками. Шкалу можно использовать повторно для отслеживания личностных, поведенческих и межперсональных изменений.

Обработка заключается в суммировании написанных обследуемых баллов во всех пунктах, входящих в соответствующую шкалу.

Низкий уровень макиавеллизма (до 50 баллов и ниже) предполагает: вежливость, сострадательность, эмпатию, уступчивость, ощущение радости от процесса (творчества), добросовестность, застенчивость, доброту, сердечность, сочувствие, доверчивость, понимание, признания со стороны

окружающих, отсутствие грубых выражений в речи, правдивость, дружелюбное отношение к окружающим, потребность в помощи, доверии, стремление к тесному сотрудничеству, искренность.

Высокий уровень макиавеллизма (от 50 баллов и выше) предполагает: стремление говорить правду, критичность, прямолинейность, настойчивость в достижении цели. как качества лидера, тщеславие, тенденция иметь особое мнение, которое отличается от мнения большинства, напористость, нацеленность на результат, доминантность, стремление к соперничеству, агрессивность, личностная сила, любовь к соревнованию, пренебрежение социальным одобрением, любовь к лести уверенность, чувство собственного превосходства, умение приспосабливаться в любой ситуации независимость, саморефлексия, наличие внутренних конфликтов, общий негативный эмоциональный фон, честолубие, прагматичность [28, 43].

Второй этап – обработка результатов диагностики, интерпретация, написание заключения. В качестве метода математической обработки использовался Коэффициент ранговой корреляции Спирмена. Метод ранговой корреляции Спирмена позволяет определить тесноту (силу) и направление корреляционной связи между двумя признаками или двумя профилями (иерархиями) признаков.

2.2. Анализ и интерпретация результатов исследования связи показателей ценностно-нравственной сферы с проявлениями лжи у студентов

На первом этапе диагностики ценностей с помощью методики «Ценностный опросник Шварца» нами были получены следующие результаты (табл. 1, Приложение).

Таблица 1

Результаты диагностики ценностей по «Ценностному опроснику
Шварца»

Тип ценности	Средний балл
Конформность	4,7
Традиции	4,4
Доброта	4,7
Универсализм	4,4
Самостоятельность	4,7
Стимуляция	3,9
Гедонизм	4,4
Достижения	4,4
Власть	3,7
Безопасность	4,7

В результате проведения опросника Шварца на выборке, состоящей из 40 человек, было выявлено, что для данной выборки студентов наиболее важными являются такие ценности, как «конформность», «доброта», «самостоятельность» и «безопасность». Об этом свидетельствует самый высокий средний показатель по данным ценностям. Данное предпочтение говорит о том, что для данной выборки студентов характерно сдерживание действий и побуждений, которые могут навредить другим и не соответствуют социальным ожиданиям; сохранение и повышение благополучия близких людей; самостоятельность мысли и действия; безопасность и стабильность общества, отношений и самого себя.

Кроме того, так же было выявлено, что следующими по значимости выступают такие ценности, как «традиции», «универсализм», «гедонизм», «достижения». Это означает, что в меньшей степени, по сравнению с предыдущими ценностями, для выборки студентов важен личный успех в соответствии с социальными стандартами; наслаждение или чувственное

удовольствие; понимание, терпимость и защита благополучия всех людей и природы; уважение и ответственность за культурные и религиозные обычаи и идеи.

И, наконец, наименьшее значение для данной выборки студентов имеют такие ценности, как «стимуляция» и «власть». Это говорит, о том, что для данной выборки наименьшую роль играют такие качества, как социальный статус, доминирование над людьми и ресурсами; волнение и новизна.

Для изучения видов лжи был использован опросник «Виды лжи», разработанный И.П. Шкуратовой. Результаты по данной методике представлены в табл. 2, Приложение.

Таблица 2

Результаты диагностики по опроснику «Виды лжи»
(разработан И.П. Шкуратовой)

Вид лжи	Количество человек	%
1.Этикетная ложь	18	45
2.Ложь во благо	1	2,5
3.Ложь-фантазия	1	2,5
4.Ложь-оправдание	2	5
5.Ложь умолчание	13	32,5
6.Ложь-сплетня	3	7,5
7.Смешанный вид («ложь умолчание»/ «ложь во благо»)	2	5

В результате проведения опросника «Виды лжи» на выборке, состоящей из 40 человек, было выявлено, что самым распространенным видом в данной выборке является этикетная ложь, которая характерна для 45% испытуемых. Это означает, что в большей степени участники выборки подвержены лжи, осуществляемой на основе всеобщего договора о соблюдении этикета. При этом, все участники «лже-события» об этом знают

и потому сами должны делать поправку при восприятии этого вида лжи. По мнению автора опросника, данный вид лжи является самым безобидным.

Вторым по «предпочитаемости» в данной выборке выступает ложь-умолчание. Это означает, что для 32,5% студентов данной выборки характерно искажение информации, осуществляемое за счет неполноты картины.

Чуть менее распространенным, но также выделенным в приоритеты данной выборки, является ложь-сплетня. Данный вид лжи прослеживается у 7,5% испытуемых. Это означает, что так же многозначным является данный вид лжи, представляющий собой передачу друг другу плохо проверенную информацию о своих знакомых или известных личностях.

Следующими по распространению в данной выборке выступают ложь-оправдание и смешанный тип лжи. Оба типа лжи характерны для 5% студентов выборки. Ложь-оправдание имеет место в ситуации разоблачения неблагоприятного поступка. Эта ложь наиболее тесным образом связана с действием защитных механизмов личности, и главная ее цель – это обеление себя для смягчения санкций. Для смешанного типа характерно включение в себя 2 вида лжи: «ложь умолчание» и «ложь во благо». Смешанный тип не случайно выступает в процентном соотношении и не в приоритете, и не в самом конце списка: совмещая «ложь-умолчание» (32,5% - второй вид лжи по встречаемости в данной выборке) и «ложь во благо» (2,5% - крайний вид лжи по встречаемости в данной выборке), уравновешен и не противоречит другим выявленным данным относительно лжи-умолчания и лжи во благо в разбивке.

И, наконец, упомянутая выше «ложь во благо» занимает место одного из менее предпочитаемых видов лжи. Это может свидетельствовать о том, что данная выборка студентов меньше всего мотивирована на сокрытие какой-то важной информации от другого лица из-за опасения, что эта информация может негативно повлиять на его состояние. Данный вид лжи, как упомянуто выше, выявлен в приоритете лишь у 2,5% студентов данной выборки. Такой

же процент людей (2,5%) избрал для себя еще один вид лжи – «ложь фантазия», что свидетельствует о том, что данная выборка студентов так же меньше всего ставит целью придание своему образу черты незаурядной личности. Она характерна для демонстративных личностей.

В результате проведения Методики измерения уровня макиавеллизма личности (Методика разработана Р.Кристи и Ф.Гейс, 1970г.) были получены следующие результаты (табл. 3, Приложение):

Таблица 3

Результаты диагностики по Методике измерения уровня
макиавеллизма личности

Уровень	Количество человек	%
Высокий	32	80
Низкий	8	20

Из табл. 3 мы видим, у большинства студентов данной выборки (80%) преобладает высокий уровень макиавеллизм. Это свидетельствует о том, что большее количество членов данной выборки стремится говорить правду, склонны к критичности, прямолинейности, настойчивости в достижении цели. Кроме того, для выборки в большей степени характерны такие черты, как качества лидера, тщеславие, тенденция иметь особое мнение, которое отличается от мнения большинства, напористость, нацеленность на результат, доминантность, стремление к соперничеству, агрессивность, личностная сила, любовь к соревнованию, пренебрежение социальным одобрением, любовь к лести уверенность, чувство собственного превосходства, умение приспосабливаться в любой ситуации независимость, саморефлексия, наличие внутренних конфликтов, общий негативный эмоциональный фон, честолюбие, прагматичность.

У остальных 20% испытуемых преобладает низкий уровень макиавеллизма. Это свидетельствует о том, что для выборки в меньшей степени характерны такие противоположные высокому уровню

макиавеллизма черты, как вежливость, сострадательность, эмпатия, уступчивость, ощущение радости от процесса (творчества), добросовестность, застенчивость, доброта, сердечность, сочувствие, доверчивость, понимание, признание со стороны окружающих, отсутствие грубых выражений в речи, правдивость, дружелюбное отношение к окружающим, потребность в помощи, доверии, стремление к тесному сотрудничеству, искренность.

При оглашении результатов, следует учитывать, что результаты методики измерения уровня макиавеллизма личности являются лишь примерными, следует рационально рассуждать относительно каждой личности отдельно от данной выборки и не «примерять» полученные личностные черты каждому члену выборки, забывая о том, что каждый член выборки обладает совокупностью индивидуальный черт личности, определяемой на протяжении жизненного пути.

На заключительном этапе исследования с целью проверки гипотезы о том, что существует связь между определенными показателями ценностно-нравственной сферы с проявлениями лжи у студентов. Полученные данные были подвергнуты математико-статистическому анализу с помощью Коэффициента ранговой корреляции Спирмена (табл. 4, табл. 5).

Таблица 4

Критические значения для математико-статистического анализа с помощью Коэффициента ранговой корреляции Спирмена

N	P	
	0.05	0.01
35	0.33	0.43

Таблица 5

**Результаты анализа связи между определенными показателями
ценностно-смысловой сферы с проявлениями лжи у подростков**

Вид лжи	Тип ценностей										
	Конформность	Традиции	Доброта	Универсализм	Самостоятельность	Стимуляция	Гедонизм	Достижения	Власть	Безопасность	Уровень макиавеллизма
Этикетная ложь	$r_s = 0.08$ 6	$r_s = -0.2$	$r_s = 0.15$ 3	$r_s = -0.13$ 3	$r_s = 0.00$ 8	$r_s = -0.24$ 8	$r_s = -0.15$ 3	$r_s = 0.06$ 3	$r_s = -0.11$ 1	$r_s = 0.09$ 6	$r_s = -0.18$ 7
Ложь во благо	$r_s = 0.02$ 6	$r_s = -0.02$ 5	$\underline{r_s = 0.36}$ 9	$r_s = -0.15$ 7	$r_s = -0.05$ 4	$r_s = -0.02$ 4	$r_s = 0.14$ 1	$r_s = 0.21$ 5	$r_s = -0.20$ 1	$r_s = -0.02$ 1	$r_s = -0.12$ 9
Ложь-фантазия	$r_s = -0.06$ 1	$r_s = 0.08$ 4	$r_s = -0.05$ 6	$r_s = 0.15$	$r_s = -0.00$ 3	$r_s = 0.08$ 2	$r_s = 0.13$ 2	$r_s = 0.04$ 3	$r_s = 0.18$ 4	$r_s = 0.06$	$r_s = 0.2$
Ложь-оправдание	$r_s = -0.15$ 1	$r_s = -0.15$ 1	$r_s = 0.14$ 1	$r_s = -0.15$ 1	$r_s = -0.08$ 4	$r_s = -0.17$	$r_s = 0.00$ 9	$r_s = 0.11$ 7	0.02 3	$r_s = -0.14$ 1	$r_s = 0.23$ 7
Ложь-умолчание	$r_s = -0.09$ 6	$r_s = -0.15$ 1	$r_s = 0.14$ 1	$r_s = -0.15$ 1	$r_s = -0.08$ 4	$r_s = -0.17$	$r_s = 0.00$ 9	$r_s = 0.11$ 7	$r_s = -0.01$ 7	$r_s = -0.14$ 1	$r_s = 0.23$ 7
Ложь-сплетня	$r_s = -0.23$ 7	$r_s = -0.13$ 1	$r_s = 0.12$ 9	$r_s = -0.21$ 9	$r_s = -0.12$	$r_s = -0.08$ 9	$r_s = -0.04$ 1	$r_s = 0.37$	$r_s = -0.10$ 2	$r_s = -0.15$	$r_s = -0.03$ 5
Ложь-самопрезентация	$r_s = -0.23$ 7	$r_s = -0.13$ 1	$r_s = 0.12$ 9	$r_s = -0.21$ 9	$r_s = -0.12$	$r_s = -0.08$ 9	$r_s = -0.04$ 1	$\underline{r_s = 0.37}$	$r_s = -0.10$ 2	$r_s = -0.15$	$r_s = -0.03$ 5
Мотивы лжи	$r_s = -0.11$ 5	$r_s = 0.10$ 5	$r_s = 0.03$ 8	$r_s = -0.20$ 8	$r_s = 0.02$ 5	$r_s = -0.33$	$r_s = 0.16$ 9	$r_s = 0.18$ 1	$r_s = -0.11$ 4	$r_s = -0.21$	$r_s = 0.07$ 1

Условные обозначения: « $r_s = x$ » – корреляция статистически не значима; « $\underline{r_s = x}$ » – корреляция статистически значима.

В результате математико-статистического анализа полученных данных было выявлено, что существует связь между определенными показателями ценностно-нравственной сферы с проявлениями лжи у студентов, а именно:

- Ложь во благо и доброта
- Ложь-сплетня и достижения
- Ложь-самопрезентация и достижения
- Мотивы лжи и стимуляция

Этому есть логическое объяснение: ложь во благо тесно связана с такой ценностью, как доброта и может проявляться как нежелание причинить боль правдой другому человеку. Ложь во благо олицетворяется «лгушим» как «добрый поступок».

Ложь-сплетня (наговор) (распространённый вид лжи, передача друг другу плохо проверенной информации о ком-то) тесно связаны с ценностью достижений, так как люди сплетничают и распространяют чей-либо успех (неуспех), достижение и примеряют его в соответствии с социальными стандартами.

Ложь-самопрезентация, как вид лжи, направленный на приукрашивание своего образа так же тесно связан с такой ценностью, как достижения, так как люди стараются приукрасить свой образ, свое достижение и показаться в лучшем свете при самопрезентации своих достижений.

Остальные корреляции между ценностями и видами проявления лжи статистически значимыми не являются, то есть, во всех остальных случаях, кроме указанных выше, нет связи между показателями ценностно-нравственной сферы с проявлениями лжи у студентов.

Выводы

Нами было проведено исследование, целью которого стало исследование ценностно-нравственной сферы студенческой среде и выявление связи показателей ценностно-нравственной сферы с проявлениями лжи у студентов. В исследовании приняли участие 40 человек. Возраст испытуемых 18-22 года. Все 40 человек являются студентами Пензенского государственного университета факультета педагогики, психологии и социальных наук. Работа по выявлению связи ценностно-нравственной сферы с проявлением лжи у студентов проводилась в январе-феврале 2018 года.

Эмпирическое исследование включало в себя два этапа.

Первый этап – выявление ценностных и смысложизненных ориентаций, социально–психологических установок студентов, исследование типологии лжи у студентов.

В качестве основного метода исследования был использован диагностический эксперимент с применением следующих методик:

1. Ценностный опросник Шварца.
2. Опросник «Виды лжи» (разработан И.П. Шкуратовой)
3. Методика измерения уровня макиавеллизма личности (Методика разработана Р. Кристи и Ф. Гейс, 1970г.)

На заключительном этапе исследования с целью проверки гипотезы о том, что существует связь между определенными показателями ценностно-нравственной сферы с проявлениями лжи у студентов. Полученные данные были подвергнуты математико-статистическому анализу с помощью Коэффициента ранговой корреляции Спирмена.

В результате математико-статистического анализа полученных данных гипотеза о том, что существует связь между определенными показателями ценностно-нравственной сферы с проявлениями лжи у студентов, была частично подтверждена. Было выявлено, что существует связь между

определенными показателями ценностно-нравственной сферы с проявлениями лжи у студентов, а именно:

- Ложь во благо и доброта
- Ложь-сплетня и достижения
- Ложь-самопрезентация и достижения
- Мотивы лжи и стимуляция

Этому есть логическое объяснение: ложь во благо тесно связана с такой ценностью, как доброта и может проявляться как нежелание причинить боль правдой другому человеку. Ложь во благо олицетворяется «лгущим» как «добрый поступок».

Ложь-сплетня (наговор) (распространённый вид лжи, передача друг другу плохо проверенной информации о ком-то) тесно связаны с ценностью достижений, так как люди сплетничают и распространяют чей-либо успех (неуспех), достижение и примеряют его в соответствии с социальными стандартами.

Ложь-самопрезентация, как вид лжи, направленный на приукрашивание своего образа так же тесно связан с такой ценностью, как достижения, так как люди стараются приукрасить свой образ, свое достижение и показаться в лучшем свете при самопрезентации своих достижений.

Остальные корреляции между ценностями и видами проявления лжи статистически значимыми не являются, то есть, во всех остальных случаях, кроме указанных выше, нет связи между показателями ценностно-нравственной сферы с проявлениями лжи у студентов.

Таким образом, гипотеза о том, что существует связь между определенными показателями ценностно-нравственной сферы с проявлениями лжи у студентов, была частично подтверждена.

Заключение

Ценность – значимость для человека чего-то в мире, и только признаваемая ценность способна выполнять важнейшую ценностную функцию – функцию ориентира поведения. Ценностная ориентация обнаруживает себя в определенной направленности сознания и поведения, проявляющихся в общественно значимых делах и поступках

Ложь - действие, которым один человек вводит в заблуждение другого, делая это умышленно, без предварительного уведомления о своих целях и без отчетливо выраженной со стороны жертвы просьбы не раскрывать правды.

Нами было проведено исследование, целью которого стало изучение связи показателей ценностно-нравственной сферы с проявлениями лжи у студентов для использования полученных данных в работе психолога с подростками и студентами при профилактике девиантного поведения, в работе психолога по вопросам личностного и профессионального самоопределения подростков и юношей.

В исследовании приняли участие 40 человек. Возраст испытуемых 18-22 года. Все 40 человек являются студентами Пензенского государственного университета факультета педагогики, психологии и социальных наук. Работа по выявлению связи ценностно-нравственной сферы с проявлениями лжи у студентов проводилась в январе-феврале 2018 года.

Эмпирическое исследование включало в себя два этапа.

Первый этап – выявление ценностных и смысложизненных ориентаций, социально–психологических установок студентов, исследование типологии лжи у студентов.

В результате было выявлено, что для данной выборки студентов наиболее важными являются такие ценности, как «конформность», «добродота», «самостоятельность» и «безопасность». Об этом свидетельствует самый высокий средний показатель по данным ценностям. Данное

предпочтение говорит о том, что для данной выборки студентов характерно сдерживание действий и побуждений, которые могут навредить другим и не соответствуют социальным ожиданиям; сохранение и повышение благополучия близких людей; самостоятельность мысли и действия; безопасность и стабильность общества, отношений и самого себя.

Кроме того, так же было выявлено, что следующими по значимости выступают такие ценности, как «традиции», «универсализм», «гедонизм», «достижения». Это означает, что в меньшей степени, по сравнению с предыдущими ценностями, для выборки студентов важен личный успех в соответствии с социальными стандартами; наслаждение или чувственное удовольствие; понимание, терпимость и защита благополучия всех людей и природы; уважение и ответственность за культурные и религиозные обычаи и идеи.

И, наконец, наименьшее значение для данной выборки студентов имеют такие ценности, как «стимуляция» и «власть». Это говорит о том, что для данной выборки наименьшую роль играют такие качества, как социальный статус, доминирование над людьми и ресурсами; волнение и новизна.

В результате проведения опросника «Виды лжи» на выборке, состоящей из 40 человек, было выявлено, что самым распространенным видом в данной выборке является этикетная ложь, которая характерна для 45% испытуемых. Это означает, что в большей степени участники выборки подвержены лжи, осуществляемой на основе всеобщего договора о соблюдении этикета. При этом, все участники «лже-события» об этом знают и потому сами должны делать поправку при восприятии этого вида лжи. По мнению автора опросника, данный вид лжи является самым безобидным.

Вторым по «предпочитаемости» в данной выборке выступает ложь-умолчание. Это означает, что для 32,5% студентов данной выборки характерно искажение информации, осуществляемое за счет неполноты картины.

Чуть менее распространенным, но также выделенным в приоритеты

данной выборки, является ложь-сплетня. Данный вид лжи прослеживается у 7,5% испытуемых. Это означает, что так же многозначным является данный вид лжи, представляющий собой передачу друг другу плохо проверенную информацию о своих знакомых или известных личностях.

Следующими по распространению в данной выборке выступают ложь-оправдание и смешанный тип лжи. Оба типа лжи характерны для 5% студентов выборки. Ложь-оправдание имеет место в ситуации разоблачения неблагоприятного поступка. Эта ложь наиболее тесным образом связана с действием защитных механизмов личности, и главная ее цель – это обеление себя для смягчения санкций. Для смешанного типа характерно включение в себя 2 вида лжи: «ложь умолчание» и «ложь во благо». Смешанный тип не случайно выступает в процентном соотношении и не в приоритете, и не в самом конце списка: совмещая «ложь-умолчание» (32,5% - второй вид лжи по встречаемости в данной выборке) и «ложь во благо» (2,5% - крайний вид лжи по встречаемости в данной выборке), уравновешен и не противоречит другим выявленным данным относительно лжи-умолчания и лжи во благо в разбивке.

И, наконец, упомянутая выше «ложь во благо» занимает место одного из менее предпочитаемых видов лжи. Это может свидетельствовать о том, что данная выборка студентов меньше всего мотивирована на сокрытие какой-то важной информации от другого лица из-за опасения, что эта информация может негативно повлиять на его состояние. Данный вид лжи, как упомянуто выше, выявлен в приоритете лишь у 2,5% студентов данной выборки. Такой же процент людей (2,5%) избрал для себя еще один вид лжи – «ложь фантазия», что свидетельствует о том, что данная выборка студентов так же меньше всего ставит целью придание своему образу черты незаурядной личности. Она характерна для демонстративных личностей.

Так же мы выяснили, что у большинства студентов данной выборки (80%) преобладает высокий уровень макиавеллизма. Это свидетельствует о том, что большее количество членов данной выборки стремится говорить

правду, склонны к критичности, прямолинейности, настойчивости в достижении цели. Кроме того, для выборки в большей степени характерны такие черты, как качества лидера, тщеславие, тенденция иметь особое мнение, которое отличается от мнения большинства, напористость, нацеленность на результат, доминантность, стремление к соперничеству, агрессивность, личностная сила, любовь к соревнованию, пренебрежение социальным одобрением, любовь к лести уверенность, чувство собственного превосходства, умение приспосабливаться в любой ситуации независимость, саморефлексия, наличие внутренних конфликтов, общий негативный эмоциональный фон, честолюбие, прагматичность.

У остальных 20% испытуемых преобладает низкий уровень макиавеллизма. Это свидетельствует о том, что для выборки в меньшей степени характерны такие противоположные высокому уровню макиавеллизма черты, как вежливость, сострадательность, эмпатия, уступчивость, ощущение радости от процесса (творчества), добросовестность, застенчивость, доброта, сердечность. сочувствие, доверчивость, понимание, признание со стороны окружающих, отсутствие грубых выражений в речи, правдивость, дружелюбное отношение к окружающим, потребность в помощи, доверии, стремление к тесному сотрудничеству, искренность.

При оглашении результатов, следует учитывать, что результаты методики измерения уровня макиавеллизма личности являются лишь примерными, следует рационально рассуждать относительно каждой личности отдельно от данной выборки и не «примерять» полученные личностные черты каждому члену выборки, забывая о том, что каждый член выборки обладает совокупностью индивидуальный черт личности, определяемой на протяжении жизненного пути.

В результате математико-статистического анализа полученных данных было выявлено, что существует связь между определенными показателями ценностно-нравственной сферы с проявлениями лжи у студентов, а именно:

- Ложь во благо и доброта
- Ложь-сплетня и достижения
- Ложь-самопрезентация и достижения
- Мотивы лжи и стимуляция

Этому есть логическое объяснение: ложь во благо тесно связана с такой ценностью, как доброта и может проявляться как нежелание причинить боль правдой другому человеку. Ложь во благо олицетворяется «лгушим» как «добрый поступок».

Ложь-сплетня (наговор) (распространённый вид лжи, передача друг другу плохо проверенной информации о ком-то) тесно связаны с ценностью достижений, так как люди сплетничают и распространяют чей-либо успех (неуспех), достижение и примеряют его в соответствии с социальными стандартами.

Ложь-самопрезентация, как вид лжи, направленный на приукрашивание своего образа так же тесно связан с такой ценностью, как достижения, так как люди стараются приукрасить свой образ, свое достижение и показаться в лучшем свете при самопрезентации своих достижений.

Остальные корреляции между ценностями и видами проявления лжи статистически значимыми не являются, то есть, во всех остальных случаях, кроме указанных выше, нет связи между показателями ценностно-нравственной сферы с проявлениями лжи у студентов.

Список используемых источников

1. Абрамова Г.С. Возрастная психология: Учебник для студентов вузов. – Екатеринбург: Деловая книга, 2009. – 299 с.
2. Алексеев В.Г. Ценностные ориентации личности и проблема их формирования. – М., 2004. – 334 с.
3. Алексеев В.Г. Ценностные ориентации и проблемы их формирования. – М., 2009. – 379 с.
4. Алишев Б.С. Психологическая теория ценности: Системно-функциональный подход. – М., 2007. – 234 с.
5. Бueva Л.П. Социальная среда и сознание личности. – М.: Изд-во МГУ, 1998. – 268 с.
6. Вегас Х.М. Ценности и воспитание. Критика нравственного релятивизма. СПб., 2007. – 225 с.
7. Волков Е.С. Зависимость ценностных ориентаций студентов от смены видов деятельности. М., 1998. – 175 с.
8. Волкова Ю.Г. Социология молодежи / Ю.Г. Волкова. – Р.-н.-Д.: Феникс, 2009. – 576 с.
9. Выготский Л.С. Собрание сочинений в 6 т. Т. 4 - М., 1998. – 675 с.
10. Глушко Н. В. Психология лжи как новое направление исследования в социальной психологии [электронный ресурс]
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/psihologiya-lzhi-kak-novoe-napravlenie-issledovaniya-v-sotsialnoy-psihologii-iz-opyta-prepodavaniya-spetskursa-psihologiya-lzhi>
11. Голуб А.М. Формирование ценностных ориентаций молодёжи в процессе досуговой деятельности / А.М. Голуб. – 2009. – № 4. – С. 53-57.
12. Дубровина И.В. Возрастная и педагогическая психология: Хрестоматия / сост. И.В. Дубровина, А.М. Прихожан, В.В. Зацепин. – М.: «Академия», 1999. – 567 с.
13. Ермолич С.Я. Методологические предпосылки формирования

ценностных ориентаций у подростков / С.Я. Ермолич. – 2007. – № 9. – С. 23-27.

14. Зауторова Э.В. Искусство и формирование нравственно-ценностных ориентаций личности / Э.В. Зауторова // Искусство и образование. – 2008. – № 2. – С. 68-73.

15. Здравомыслов А. Г. Человек и его работа. Социологическое исследование / Под ред. А.Г. Здравомыслова. М., 1999. – 345 с.

16. Кабрин В.И. Транскоммуникация и личностное развитие. – Томск: Изд-во ТГУ, 1999. – 225 с.

17. Карандашев Ю.Н. Психология развития. Введение. – Минск, 1999. – 223 с.

18. Кон И.С. Психология ранней юности. – М., 1999. – 226 с.

19. Корявая С.М. Ценностные предпочтения молодежи / С.М. Корявая. – 2006. – № 10. – С. 49-54

20. Крайг Г. Психология развития. – СПб: Питер. 1999. – 960 с.

21. Крайг Г., Психология развития / Г. Крайг. – СПб.: Питер, 2007. – 940 с.

22. Кропоткин П.А. Этика: Избранные труды. — М.: Политиздат, 1999. – 399 с.

23. Кулагина И.Ю. Возрастная психология (Развитие ребенка от рождения до 17 лет): Учебное пособие. – М., 1999. -296 с

24. Лебедев С.А. Философия науки: Словарь основных терминов. – М., 2002. – 345 с.

25. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. – М.,1998. – 456 с.

26. Личко А. Е. Подростковая психиатрия / А. Е. Личко. – М.: Медицина, 2010. – 255 с.

27. Ломов Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. – М.: Наука, 1999. – 399 с.

28. Методика измерения уровня макиавеллизма личности Р.Кристи и

Ф. Гейса [электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodakaisledovaniya-makiavellizma-lichnosti.pdf>

29. Мясищев В.Н. Структура личности и отношение человека к действительности // Психология личности: Тексты / под ред. Ю.Б. Гиппенрейтер, А. А. Пузыря. – М.: Изд-во МГУ, 1998. – С. 35-38.

30. Немов Р.С. Психология. Учебник для студентов педагогических учебных заведений. М., Владос, 1998. – 488 с.

31. Поливанова К.Н. Психологический анализ кризисов возрастного развития. Вопр. психол. – 1999 – №1.

32. Рубинштейн С.Л. Проблемы общей психологии. М., 1999. – 148 с.

33. Сапогова Е.Е. Психология развития человека: Учебное пособие. – М.: Аспект Пресс, 2001. – 567 с.

34. Сапогова Е. Е., Психология развития человека / Е.Е. Сапогова. – М.: Изд-во Аспект Пресс, 2009. – 460 с.

35. Сведощ А.М. Женская сексопатология. – М., 1999. – 259 с.

36. Семёнов В.Е. Ценностные ориентации современной молодежи / В.Е. Семенов // Социологические исследования. – М., 2007. – № 4. – С. 37-43.

37. Стойлик А.Ю. Сравнительно-историческое исследование ценностных ориентаций в юношеском возрасте: 70-80-е г. XX в. И начало XXI в. // ЧЕЛОВЕК. ПРИРОДА. ОБЩЕСТВО. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ Материалы 13-й международной конференции молодых ученых 26-30 декабря 2002 г. – СПб., 2002. С. 117.

38. Теоретическое и эмпирическое изучение особенностей проявления лжи у студентов с различным уровнем локуса контроля [электронный ресурс] URL: <https://bibliofond.ru/view.aspx?id=732618>

39. Тугаринов В.П. Теория ценностей в марксизме. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1998. – 124 с.

40. Удовиченко Е.М. Философия: конспект лекций и словарь терминов. – М., 2009. – 566 с.

41. Фельдштейн Д.И. Психология современного подростка / Под ред.

Д.И. Фельдштейн. - М., 1998. – 169 с.

42. Фетискин Н.П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М., Издательство Института Психотерапии, 2005. – 490 с.

43. Шкала «Макиавелизм» [электронный ресурс] URL: http://psylab.info/%D0%A8%D0%BA%D0%B0%D0%BB%D0%B0_%C2%AB%D0%9C%D0%B0%D0%BA%D0%B8%D0%B0%D0%B2%D0%B5%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%BC%C2%BB

44. Шкуратова И.П. Самопредъявление личности в общении [электронный ресурс]
URL: http://flogiston.ru/files/shkuratova_monography_2010.pdf

45. Эриксон Э.Г. Идентичность: юность и кризис. (Пер с англ.) – М., 1999. – 565 с.

46. Rokeach M. The nature of human values. – N.Y., Free Press, 1973.

47. Schwartz S.H., Bilsky W. Toward a Universal Psychological Structure of Human Values // Journal of Personality and Social Psychology. – 1987. – Vol.58. – № 5. – P. 550-562.

Приложение

Таблица 1

Индивидуальные данные диагностики ценностей по «Ценностному опроснику Шварца»

Номер испытуемого	ОБЗОР ЦЕННОСТЕЙ									
	Тип ценностей									
	Конформность	Традиции	Доброга	Универсализм	Самостоятельность	Стимуляция	Гедонизм	Достижения	Власть	Безопасность
1	5	4.4	4.4	5	4.8	4	3.3	4.25	4.3	5.2
2	5.5	4.6	4.6	4.9	4.6	4.7	4.3	4	3.3	5.8
3	5.25	4.4	4.4	5.4	5.4	5.7	6.3	4.5	5.8	4.8
4	5.5	5.2	4.8	5.1	5.6	6	6	5.3	4.8	6
5	5	4.8	6	4.4	5.2	2.7	3.7	5.3	3.8	5.2
6	3.3	3.6	3.2	5	6	4.3	4.7	4.3	0.5	3.8
7	5.5	4.8	5	4.3	5	3.7	5.3	5	2.5	4.6
8	6.25	5.4	5	5.5	4.6	2.7	6	3.3	5	5.4
9	4.8	2.2	5.6	5.5	5	3.7	5.7	5.3	2.5	6
10	4.8	4.8	5.6	4.9	6.4	1.4	6	6.3	3	5.4
11	5.3	3	4.6	4.3	5.4	5	4.7	5.5	3.8	5.2
12	5.5	4	6	5.1	4.2	2.3	4.7	5.8	3.3	5.4
13	4.5	4	4.6	4.9	3.8	4.3	2.3	4.3	3.8	5
14	5	4.2	5	4.9	4.4	3.3	4.3	5	4.3	4.4
15	4.5	4.6	5.4	3.4	1.7	4.2	4.7	2.8	2.5	4.2
16	5.5	5	6.2	6.1	5.4	5.3	5	3	3	5.8
17	5	4	5.2	3.3	3.6	5	4	4.5	3.8	5
18	3.8	5.1	4.4	3.4	4.3	2.8	4.8	3.8	4.4	5
19	3.9	4.2	4.5	3.5	6.8	8.2	3.9	6.9	0.6	1.1
20	4.7	4.5	6.2	5.1	2.5	3.2	3	4.5	4	4.1
21	4.5	2.2	4.6	3.6	3.3	3.2	2.7	4.7	3.8	4.5
22	5.8	2.6	4.6	5.6	6.2	4.6	4.7	5.3	5.5	4.2
23	3.7	5.2	4.3	3	6.8	3.7	4.2	4.5	4.6	3.5
24	4.5	3.3	4	5.1	5	3.8	3.7	4.5	3	5.4
25	3.3	2.1	5.7	4.1	3.2	2.7	3.7	4.1	3.6	3.1
26	4.3	5	3.8	3.5	2.8	3.6	5.6	2	3.5	3.8
27	4.8	4	3.6	4.5	5	3.3	4.6	4	5	4.5
28	4.5	2.8	4.4	3.1	5	3	3.8	4.5	3.2	4.2
29	4.25	3.3	4.3	3.3	5	3	5	4.6	3.6	4.2
30	4.5	3.7	5.2	4	5.2	4.3	4.5	4.2	4.1	5.4
31	4	2.6	5.2	3.8	4	3.7	4	3.3	3.5	4.6
32	2.7	3.8	4	5.7	4.6	4.6	5	5	5.3	4.4
33	3.8	2.8	3.7	3.7	4.7	3.8	4.8	4.3	4.3	4.8
34	3.8	2.6	3	4	4	3.3	4	3.3	3.4	3.8

35	4	4	3.5	3.6	5	3.3	4.8	4	4.5	5
36	4	2.6	5.2	3.8	4	3.7	4	3.3	3.5	4.6
37	2.7	3.8	4	5.7	4.6	4.6	5	5	5.3	4.4
38	3.8	2.8	3.7	3.7	4.7	3.8	4.8	4.3	4.3	4.8
39	3.8	2.6	3	4	4	3.3	4	3.3	3.4	3.8
40	4	4	3.5	3.6	5	3.3	4.8	4	4.5	5

Таблица 2

Индивидуальные значения студентов по опроснику «Виды лжи»
(разработан И.П. Штукатуровой)

Номер испытуемого	Виды лжи							
	Этикетная ложь	Ложь во Благо	Ложь - фантазия	Ложь - Оправдание	Ложь - умолчание	Ложь - сплетня	Ложь – само- презента- ция	Мотивы Лжи
1	11	5	7	4	10	4	6	4
2	6	6	3	5	8	5	7	4
3	10	11	5	8	16	7	7	6
4	6	9	9	6	10	9	10	6
5	11	3	4	4	10	4	3	6
6	5	4	3	3	12	7	5	5
7	9	11	3	6	9	6	8	5
8	9	8	10	11	4	5	10	10
9	10	11	8	12	9	7	7	9
10	12	12	5	7	13	8	14	8
11	6	7	4	3	11	6	4	2
12	11	10	6	6	8	8	6	6
13	11	9	3	3	8	7	4	3
14	5	6	3	7	10	5	4	10
15	5	9	2	7	9	6	5	5
16	10	3	5	2	9	1	7	3
17	12	10	10	7	8	9	6	5
18	6	7	6	5	6	8	4	4
19	9	10	11	10	9	10	10	12
20	7	9	9	8	16	10	5	3
21	10	9	3	9	9	11	10	9
22	11	8	6	6	18	5	12	3
23	8	10	6	9	11	6	7	10
24	11	8	10	8	9	6	4	5
25	11	10	5	8	7	8	10	8
26	13	10	8	6	11	5	7	10
27	8	-1	5	6	7	-1	6	5
28	16	8	1	8	7	7	5	5
29	12	7	7	5	5	9	10	7
30	13	10	4	6	12	3	10	1
31	10	12	9	9	12	8	5	8

32	6	5	8	5	10	7	4	4
33	6	7	5	11	13	5	8	5
34	10	7	7	5	11	4	4	5
35	10	7	7	6	8	9	6	5
36	13	10	4	6	12	3	10	1
37	10	12	9	9	12	8	5	8
38	6	5	8	5	10	7	4	4
39	6	7	5	11	13	5	8	5
40	10	7	7	5	11	4	4	5

Таблица 3

Индивидуальные значения студентов по Методике измерения уровня
макиавеллизма личности

Номер испытуемого	Баллы	Уровень
1	54	Высокий
2	56	Высокий
3	57	Высокий
4	46	Низкий
5	52	Высокий
6	52	Высокий
7	51	Высокий
8	60	Высокий
9	48	Низкий
10	51	Высокий
11	52	Высокий
12	52	Высокий
13	42	Низкий
14	62	Высокий
15	57	Высокий
16	46	Низкий
17	57	Высокий
18	71	Высокий
19	58	Высокий
20	61	Высокий
21	48	Низкий
22	50	Низкий
23	58	Высокий
24	56	Высокий
25	68	Высокий
26	55	Высокий
27	60	высокий
28	55	Высокий
29	61	Высокий
30	62	Высокий
31	56	Высокий
32	62	Высокий
33	67	Высокий
34	63	Высокий

35	57	Высокий
36	52	Высокий
37	42	Низкий
38	62	Высокий
39	57	Высокий
40	46	Низкий