

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ СОЦІАЛЬНОЇ ПЕДАГОГІКИ ТА ПСИХОЛОГІЇ
КАФЕДРА ПСИХОЛОГІЇ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

на тему: МОТИВАЦІЯ БРЕХНІ В ЮНАЦЬКОМУ ВІСІ

Виконав: студент IV курсу,
групи 6.0530 - 3
спеціальності: 053 Психологія
освітньої програми: Психологія
Свистунов Дмитро Андрійович
Науковий керівник: Юдіна О.В.,
к.пед. н., доцент, доцент кафедри ділової
комунікації
Рецензент: Томченко М.А., к.філол.н.
доцент кафедри психології

Запоріжжя

2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇН
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет соціальної педагогіки та психології
Кафедра психології
Рівень вищої освіти бакалаврський
Спеціальність 053 Психологія
Освітня програма Психологія

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри
к. психол. доцент. Н.О. Губа

«__»_____2024 року

З А В Д А Н Н Я
НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

Свистунову Дмитру Андрійовичу

1. Тема роботи Мотивація брехні в юнацькому віці
керівник роботи Юдіна О.В. доцент кафедри ділової комунікації
затверджені наказом ЗНУ від «05» 02 2024 року № 234—с.
2. Строк подання студентом роботи _____.
3. Вихідні дані до роботи аналіз психолого-педагогічної літератури
4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки: основні компоненти та чинники брехні; Основні мотиви брехні людей різного віку; аналіз та інтерпретація результатів експериментального дослідження; проведення тренінгової програми для корекції брехливості особистості.
5. Перелік графічного матеріалу: 3 таблиці, 1 рисунок

6. Консультанти розділів роботи:

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Вступ	Юдіна О.В. доцент		
Перший розділ	Юдіна О.В. доцент		
Другий розділ	Юдіна О.В. доцент		
Висновки	Юдіна О.В. доцент		

7. Дата видачі завдання _____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів роботи	Строк виконання	Примітка
1.	Пошук наукових джерел з теми дослідження, їх вивчення та аналіз; укладання бібліографії	Жовтень 2023 р.	Виконано
2.	Збір матеріалів для аналізу	Грудень 2023 р. - березень 2024 р.	Виконано
3.	Робота над першим розділом	Лютий 2024 р.	Виконано
4.	Робота над другим розділом	Березень – квітень 2024 р.	Виконано
5.	Написання висновків	Травень 2024 р.	Виконано
6.	Предзахист	Травень 2024 р.	Виконано
7.	Нормоконтроль	Червень 2024 р.	Виконано

Студент _____ Д.А. Свистунов

Керівник роботи _____ О.В. Юдіна

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____ А.О. Неманежина

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота бакалавра: 38 сторінок, 1 рисунок, 3 таблиці, 20 джерел, 2 додатки.

Об'єкт дослідження – брехня як психологічний феномен.

Предмет дослідження – мотиви брехні підлітків та дорослих людей.

Мета роботи – теоретично обґрунтувати та здійснити психологічне дослідження мотивів брехні та виявлення того, що ж спонукає людей до брехні. Розробити програму психологічного тренінгу «Правда – запорука довіри» для корекційної роботи з брехливістю особистості.

Методи дослідження: теоретичні (аналіз, синтез, порівняння сучасних наукових та емпіричних досліджень з проблеми вивчення феномену брехні, а також їх узагальнення, класифікація та систематизація); емпіричні (спостереження, бесіда; психодіагностичні методи: авторська методика на виявлення брехні «Мотиви брехні»; опитувальник «Види брехні»).

Наукова новизна дослідження полягає у комплексному підході до вивчення обману, що охоплює не лише його психологічні аспекти, але й соціальні та етичні наслідки. Це дозволить не лише глибше зрозуміти природу брехні, але й розробити тренінгову програму для корекційної роботи з брехливістю особистості.

Практичне значення дослідження полягає у розробці тренінгової програми для корекційної роботи з брехливістю особистості та в можливості використання даної програми психологічного тренінгу в корекційній роботі з брехливістю особистості. Запропонована програма може бути рекомендована в роботі психологічних служб освітніх закладів, а виявлені закономірності можуть бути застосовані при психотерапевтичній роботі з клієнтами, що мають проблеми в частині міжособистісних взаємин (при корекції брехливості).

БРЕХНЯ, ВІДНОСИНИ, ДОВІРА, МІФОМАНІЯ, МОТИВИ БРЕХНІ, ТРЕНІНГОВА ПРОГРАМА.

SUMMARY

Svystunov D.A. Motivation of Lying in Adolescence.

Bachelor's qualification work: 38 pages, 1 figure, 3 tables, 20 sources, 2 appendices.

The object of research is lying as a psychological phenomenon.

The subject of the study is the motives of lying of adolescents and adults.

The purpose of the study is to theoretically substantiate and carry out a psychological study of the motives for lying and to identify what motivates people to lie. To develop a programme of psychological training 'Truth is the key to trust' for corrective work with personality deceitfulness.

Research methods: theoretical (analysis, synthesis, comparison of modern scientific and empirical studies on the problem of studying the phenomenon of lying, as well as their generalisation, classification and systematisation); empirical (observation, conversation; psychodiagnostic methods: the author's methodology for detecting lies 'Motives of lies'; questionnaire 'Types of lies').

The scientific novelty of the study lies in a comprehensive approach to the study of deception, covering not only its psychological aspects, but also its social and ethical consequences. This will allow not only a deeper understanding of the nature of deception, but also the development of a training programme for corrective work with deceitfulness.

The practical significance of the study lies in the development of a training programme for corrective work with personality deceitfulness and the possibility of using this psychological training programme in corrective work with personality deceitfulness. The proposed programme can be recommended in the work of psychological services of educational institutions, and the identified patterns can be applied in psychotherapeutic work with clients who have problems in interpersonal relationships (in the correction of deceitfulness).

LYING, RELATIONSHIPS, TRUST, MYTHOMANIA, MOTIVES FOR LYING, TRAINING PROGRAMME.

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЇ БРЕХНІ.....	10
1.1. Брехня як психологічний феномен.....	10
1.2. Особливості мотивації людської брехливості впродовж життя.....	14
1.3. Аналіз компонентів та чинників брехливості.....	16
РОЗДІЛ 2. ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ МОТИВІВ БРЕХНІ В ЮНАЦЬКОМУ ВІЦІ.....	20
2.1. Методика та методи діагностики брехні.....	20
2.2. Експериментальне дослідження мотивів брехні та інтерпретація результатів	21
2.3. Програма психологічного тренінгу для корекційної роботи з брехливістю особистості.....	28
ВИСНОВКИ.....	35
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	37
ДОДАТКИ.....	39

ВСТУП

Щоденно люди прагнуть взаємодіяти з чесними індивідами, і це стосується не лише професійної сфери, але й повсякденних взаємин з друзями, коханими, педагогами, батьками тощо. Однак, за даними численних психологічних досліджень, обман є більш поширеним явищем, ніж правда, у сучасному суспільстві. Актуальність теми дослідження зумовлена тим, що сучасне суспільство неможливо уявити без комунікації, основою якої є вербальна інформація. Проте, не всі висловлювання є щирими. Обман, як свідоме спотворення дійсності, стає все більш поширеним явищем, що робить його дослідження актуальним завданням. Люди схильні до брехні з різних причин, прагнучи отримати вигоду або уникнути неприємностей, але існує й категорія людей, які брешуть без видимої мети. Вони роблять це через звичку – такі особи відомі як патологічні брехуни.

Об'єкт дослідження – брехня як психологічний феномен.

Предмет дослідження – мотиви брехні підлітків.

Мета роботи – теоретично обґрунтувати та здійснити психологічне дослідження мотивів брехні в юнацькому віці та виявлення чинників, які спонукають людей до брехні; розроблення програми психологічного тренінгу «Правда – запорука довіри» з метою корекційної роботи з брехливістю особистості.

Для досягнення мети було висунуто такі завдання:

1. Здійснити теоретико-методологічний аналіз феномену «брехня».
2. Емпірично дослідити мотиви брехні.
3. Розробити програму психологічного тренінгу «Правда – запорука довіри» для корекції брехливості особистості.
4. Провести оцінку ефективності програми психологічного тренінгу «Правда – запорука довіри».

Гіпотеза: Передбачаємо, що брехня є невід'ємною складовою життя, проте надмірне та невиправдане доцільними мотивами її використання може завадити особам в юнацькому віці вибудовувати якісні міжособистісні відносини. Існують значні відмінності у мотивах брехні між підлітками та дорослими, що зумовлені різними соціальними, психологічними та морально-етичними факторами.

Теоретико-методологічна основа дослідження. Зарубіжні психологи вже багато років вивчають проблему розуміння і виявлення брехні, але для української науки ця тема є відносно новою і мало вивченою. Висвітленням проблематики брехні займалися зарубіжні психологи: А. Адам, Х. Вайнріх, Ж. Дюпра, П. Екман, М. Льюїс, Л. Мелітан, Р. О'Саліван, Е. Пінкоффс, К. Саарні, К. Снайдер, Р. Соломон, О. Фрай, В. Штерн. Серед українських дослідників вивченням цієї теми займались: Д. Дубровський, М. Костенко, Н. Майорчак, Н. Панченко, І. Поліщук, М. Присяжнюк, В. Ральська, С. Симоненко, М. Яковлева.

У науковій психологічній літературі зазначено те, що брехня є складним соціально-психологічним явищем, яке визначається як інформація, що не відповідає дійсності. Американська філософія Сісела Бок, наприклад, визначає брехню як спотворення істини, тоді як замовчування істини класифікує як таємницю [12]. Це розмежування є важливим у моральному аспекті, оскільки термін "брехня" часто сприймається з відразою і негативним емоційним забарвленням, тоді як "таємниця" має менш виражене негативне забарвлення.

Дослідження показують, що брехня та її сприйняття мають значний вплив на міжособистісні стосунки та соціальні взаємодії. Відмінність у моральному сприйнятті брехні та таємниці може впливати на поведінку індивідів та їхнє ставлення до інформації, яку вони отримують або передають. Брехня, будучи явищем, що часто засуджується, може призводити до порушення довіри [15].

Для розв'язання поставлених завдань було використано наступні

методи дослідження:

– теоретичні: аналіз, синтез, порівняння сучасних наукових та емпіричних досліджень з проблеми вивчення феномену брехні, а також їх узагальнення, класифікація та систематизація;

– емпіричні: спостереження, бесіда; психодіагностичні методи: авторська методика на виявлення брехні «Мотиви брехні»; опитувальник «Види брехні».

– методи математичної обробки даних із їх подальшою якісною інтерпретацією та змістовним узагальненням.

Надійність та вірогідність результатів дослідження забезпечені методологічним обґрунтуванням вихідних теоретичних позицій, використанням взаємодоповнюючих методів, що відповідають меті та завданням дослідження, репрезентативністю вибірки, поєднанням кількісних та якісних методів аналізу отриманих емпіричних даних.

Практичне значення дослідження полягає у розробці тренінгової програми для корекційної роботи з брехливістю особистості та в можливості використання даної програми психологічного тренінгу в корекційній роботі з брехливістю особистості. Запропонована програма може бути рекомендована в роботі психологічних служб освітніх закладів, а виявлені закономірності можуть бути застосовані при психотерапевтичній роботі з клієнтами, що мають проблеми в частині міжособистісних взаємин (при корекції брехливості).

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЇ БРЕХНІ

1.1. Брехня як психологічний феномен

«Брехня, або обман – це дія, якою одна людина вводить в оману іншу, роблячи це навмисно, без попереднього повідомлення про свої цілі і без чітко вираженого з боку жертви прохання не розкривати правди» – Пол Екман зазначив це у своїй книжці. Також він вважав, що доволі примітивно вірити в те, що людські відносини мають бути без брехні [15].

Брехня - повсюдне явище. Значна частина нашої психічної енергії витрачається на обробку щоденної та щогодинної інформації, яка нас постійно оточує. Кожен з нас безперервно ділиться і отримує інформацію, при цьому потрібно оцінювати як значення переданої інформації, так і її достовірність [16].

Ервін Гофман підкреслює: «... навряд чи є які-небудь щоденні справи або взаємини, учасники яких не приховують будь-яких слів чи дій заради створення сприятливого враження» [1].

У роботі П. Екмана, зазначено, що існують два основні види брехні: замовчування та спотворення (перекручування дійсності). Коли брехуни замовчують – вони не кажуть неправду, а просто приховують істину. Спотворюючи інформацію брехун використовує якусь «легенду», видаючи її за правду і цим вводить жертву в оману [15].

Існує думка, що брехня – це лише перекручення дійсності. Так, американський філософ Сісела Бок назвала брехнею лише спотворення, а замовчування – таємницею [12]. Зазначимо, що це має велике значення у моральному аспекті, бо термін «брехня» сприймається з відразою, в порівнянні з терміном «таємниця».

Віддавна брехню розглядали з негативної точки зору. В християнстві брехня трактувалася як шкідлива та антиморальна дія, яка суперечить етичним принципам і не гідна людської честі. Ця концепція підкреслювала моральну шкоду, яку завдає брехня, порушуючи взаємну довіру між людьми.

Єпископ Августин рішуче відкидав брехню, аргументуючи, що вона руйнує довіру, яка є фундаментом соціальних відносин. На його думку, брехня не лише завдає шкоди окремим особам, але й підриває моральні основи суспільства. Іммануїл Кант також дотримувався категоричного неприйняття брехні. Він стверджував, що брехня є морально неприпустимою за будь-яких обставин. Згідно з Кантовою етикою, навіть у ситуації, коли брехня може здатися виправданою, наприклад, для захисту життя, відповідь на запитання злочинця про місцезнаходження його потенційної жертви не повинна містити неправди [4].

Термін "обман" часто використовується для опису форми брехні, де комунікант надає напівправдиву інформацію, сподіваючись спрямувати іншу сторону на помилкові дії. На відміну від брехні, обман базується на свідомому прагненні одного комуніканта сформулювати у іншого неправильне уявлення про обговорювану тему, спотворюючи факти. При цьому обман не включає надання неправдивої інформації або пряме викривлення істини. Основна мета обману полягає у спрямуванні думок опонента через розстановку акцентів на відомих йому ситуаціях. Таким чином, обманута особа часто мимоволі стає співучасником обману, оскільки страждає від власних неправильних уявлень про реальність та неповноти інформації [5].

Також існує таке поняття як «Біла брехня». Біла брехня – це поширений вид обману, який використовується людьми для уникнення конфліктів, збереження гармонії у стосунках або з метою зробити комусь приємне. Наприклад, людина може сказати, що їй подобається сукня друга, навіть якщо це не так, щоб не образити його. Хоча біла брехня часто сприймається як нешкідлива або навіть необхідна для підтримки соціальної ввічливості, вона може мати й негативні наслідки. З одного боку, вона може

бути інструментом дипломатії, який допомагає уникати конфліктів та підтримувати позитивну атмосферу у стосунках. З іншого боку, біла брехня може підірвати довіру, породжувати почуття провини та ескалацію обману, а також створювати атмосферу нещирості [14].

Єва Світсер зауважує, що жертва, коли від неї приховують правду, відчуває себе більш ображеною, ніж у випадку відвертого обману. Це пов'язано з тим, що брехун, використовуючи приховування, фактично позбавляє жертву можливості звинуватити його в брехні, оскільки формально не було сказано неправдивої інформації. Яскравим прикладом цього є судовий процес, де свідок після присяги може зробити застереження на зразок: «якщо мене не зраджує пам'ять». Таким чином, свідок забезпечує собі виправдання у випадку надання неповної інформації, адже суд був попереджений про можливу неточність. В результаті, навіть якщо виявиться, що інформація була неповною, свідка не будуть вважати винним у брехні. Цей приклад демонструє, як приховування істини може використовуватися як стратегія уникнення відповідальності за брехню. Така поведінка підкреслює складність моральних оцінок у випадках, коли істина приховується, а не спотворюється. Це важливий аспект для розуміння етичних дилем і психологічних наслідків, пов'язаних з різними формами неправди [15].

Люди намагаються вести справи із чесними людьми, це стосується не тільки роботи, але й звичайних стосунків із друзями, коханими, батьками і т.д. Всі брешуть та роблять це не одноразово на день, але частіше, все ж таки, індивіди намагаються брехати на благо [15]. Хоча ми вважаємо, що така думка дуже дивна, але як, де і коли використовувати обман все залежить лише від людини. Існують індивіди, які брешуть постійно, не маючи жодних мотивів, навіть коли ситуація цього не вимагає, вони просто до цього звикли – це так звані «патологічні брехуни».

«Патологічна брехливість» – це не вроджена здатність чи захворювання, це те, що людина набуває протягом життя, це як людська риса характеру [16].

Патологічна брехливість – психічний стан, у якому суб'єкт схильний говорити часто неправду про себе при збереженні пам'яті та інтелекту, з метою підвищення власної значущості та цікавості до себе з боку оточення [10, 22]. Практика показує, що такі патологічні брехуни абсолютно здорові психічно, але щось в їхньому соціально-психологічному оточенні мотивує їх до постійної неправдивості.

Ще зустрічається таке поняття як «міфоманія» – це поведінкова залежність, надмірна схильність до вигадок, фантазування, містифікації оточуючих, розповіді неймовірних історій [12].

Коли дорослі люди, діти або підлітки вдаються до брехні, обману, у них завжди є мотиви: уникнути покарання, уникнути відповідальності, підняти свою значимість в очах оточуючих, але міфомани таких мотивів зазвичай не мають [17]. Міфоманів захоплює скоріше не бажання ввести інших в оману, а сама дія, задоволення брехати, займатися міфотворчістю. Сам процес вигадкування неймовірних історій приносить їм задоволення [12].

Пол Екман зазначає, що у випадках, коли людина говорить неправду, але сама щиро вірить у те, що це правда, не можна вважати, що вона бреше. Така ситуація виникає, коли індивід передає інформацію, яка не відповідає дійсності, але робить це несвідомо, без наміру обманути. Основною характеристикою брехні є свідоме спотворення правди з метою введення когось в оману. Однак, якщо людина щиро вірить у свою інформацію, її дії не підпадають під визначення брехні, оскільки відсутній елемент наміру [15]. Це може статися через недостатню обізнаність, неправильне розуміння інформації або спотворення фактів через суб'єктивне сприйняття. Тому якщо людина постійно говорить неправду та вірить, що це правда, то ця людина не є патологічним брехуном, оскільки це не свідоме передавання неправдивої інформації.

Зазначимо, що не варто, якщо ви розпізнали брехню, всіх вважати патологічними брехунами чи міфоманами. Наведемо приклад: коли дитина побачила великого собаку, що вразив своєю величиною, і потім батькам розповідає, що вона бачила собаку розміром як слон – це фантазія, а не брехня. Аналіз літератури вказує на те, що вміння патологічна брехливість – це не вроджене захворювання, а набутий впродовж життя психічний стан, під якого брехун отримує задоволення, коли вводить в оману інших, не маючи при цьому конкретних мотивів.

1.2. Особливості мотивації людської брехливості впродовж життя

Обман, який використовують люди, можна трактувати по-різному та з різних галузей науки психології. Різні вчені досліджували брехню: у межах загальної психології як складову людської поведінки [15]; у рамках вікової психології, досліджуючи джерела та розвиток брехні в процесі індивідуального розвитку [9]; у межах педагогічної психології, вивчаючи брехню як продукт виховання тощо. У цьому дослідженні проаналізуємо, що саме спонукає людей брехати в різному віці та які мотиви брехні існують.

Н. Майорчак дослідила вікову динаміку розвитку брехливої поведінки і дійшла висновку, що вона залежить від сформованості компонентів моральної сфери (знання моральних норм, моральна оцінка, моральна регуляція), когнітивної (образ Я) і емоційної (самооцінка) складової «Я-концепції» і констатує, що брехня, обман і неправда є немінучими соціально-психологічними компонентами життєдіяльності людини в суспільстві [9].

Брехня як свідоме спотворення істини з'являється тоді, коли дитина починає розуміти необхідність підкорятися певним правилам, коли вона орієнтується на певні вимоги. У таких ситуаціях відбувається конфлікт між моральними нормами та егоїстичними бажаннями дитини. У цей момент дитина стикається з дилемою: задовольнити свої бажання, але ризикнути

викликати відчуження з боку дорослих, або залишитися у добрих стосунках з ними, відмовившись від своїх бажань [9].

Дослідження підліткового віку вказують на те, що коли юнаки вдаються до обману, то завжди мають певний мотив для цього. Зазвичай це бажання уникнути покарання, уникнути відповідальності або підвищити свою значимість в очах інших [8, 111].

Дорослих людей спонукають говорити неправду наступні мотиви:

1. Самовдоволення. Це коли особа використовує брехню в ситуаціях, де є загроза її престижу, де є ризик заплямувати репутацію;
2. Романтичні мотиви. Використання брехні з «добрими намірами», щоб покращити стан іншої людини, створити ілюзію, що все добре;
3. Приховування. Така брехня використовується для приховування поганого вчинку, помилки;
4. Конформний мотив. Коли говорять неправду, якщо так робить більшість [3], ця поведінка характерна дітям, але у така риса дорослих свідчить про інфантильність і несамостійність мислення;
5. Страх. Коли у людини виникає страх покарання, наприклад, штраф або кримінальна відповідальність, а не просто соціальний осуд;
6. Недооцінка брехні. Люди не вважають брехню чимось осудним, тому використовують її часто для досягнення найрізноманітніших цілей і без особливого сорому;
7. Консервативний мотив. Брехня у дуже рідкісних випадках, коли люди вважають, що інакше не можна, при цьому почувають себе дуже погано, тому що вважають це аморальним [2, 14].

Також люди мають обмежені можливості для розпізнавання брехні, і їхня здатність виявити неправду лише трохи перевищує рівень випадкового вгадування. Дослідження показують, що навіть при ретельному спостереженні та аналізі поведінки співрозмовника, більшість людей не можуть ефективно відрізнити правду від брехні. Дослідження, проведені Бондом і ДеПауло, показали, що середня точність розпізнавання брехні

людьми становить лише близько 54%. Це означає, що більшість людей лише трохи перевищують рівень випадкового вгадування (50%) при спробі визначити, чи бреше їхній співрозмовник [11]. Р. Краут також досліджував, як попередній досвід і тренування можуть впливати на здатність розпізнавати брехню та виявив, що навіть з тренуванням, покращення точності розпізнавання брехні було незначним, що вказує на глибинні обмеження в цій навичці [18].

1.3. Аналіз компонентів та чинників брехливості

Розглянемо компоненти, з яких складається брехливість людини: динамічний, емоційний, регуляторний, мотиваційний, когнітивний та результативний.

Динамічний компонент брехливості виявляється у людей, які мають залежний, слухняний і ригідний характер, не люблять змін, але є розважливими. Ці індивіди, хоча і уникають змін, демонструють значну моральну стійкість і здатність контролювати свою поведінку. Брехня для них виступає як засіб збереження стабільності та комфортних умов, дозволяючи бути дипломатичними і маневрувати в складних соціальних ситуаціях. Завдяки брехні, вони можуть уникати конфліктів та підтримувати гармонію у взаємодії з іншими, зберігаючи при цьому власні інтереси та досягаючи поставлених цілей [7].

Мотиваційний компонент брехливості проявляється у людей, залежних від спілкування у групі, які потребують підтримки і схвалення оточуючих. Така особистість добре орієнтується в соціальних ситуаціях, прониклива відносно мотивів і вчинків інших людей, вміє хитро і вміло будувати свою поведінку, також можна відмітити схильність до інтриг [13].

Емоційний компонент брехливості можна прослідкувати через демонстрацію позитивних емоцій, таких як радість та задоволення. Ці емоції можуть бути викликані тим, що брехня дозволяє зберегти високий рівень

привабливості у спілкуванні з іншими людьми, роблячи взаємодію більш приємною та комфортною. Крім того, брехня може значно знижувати рівень внутрішнього занепокоєння, оскільки вона дозволяє уникнути конфліктів або неприємних ситуацій. Завдяки цьому, людина може відчувати себе більш спокійно і впевнено. Брехня також сприяє підвищенню самооцінки, оскільки дозволяє створити бажаний образ себе та отримати визнання або схвалення від оточуючих. Важливо зазначити, що ці позитивні емоційні реакції можуть стати стимулом для подальшого використання брехні як стратегії поведінки [13].

Регуляторний компонент брехливості тісно пов'язаний з реальним ставленням до життя, емоційною та моральною стійкістю, відповідальністю, а також чутливістю до зауважень. Цей компонент відображає здатність людини контролювати свою поведінку та емоції в різних ситуаціях, включаючи ті, де є необхідність брехати. Люди з високим рівнем емоційної та моральної стійкості можуть краще справлятися з внутрішніми конфліктами, які виникають під час обману, і підтримувати стабільний образ себе [13].

Когнітивний компонент брехливості включає демонстрацію самостійності в прийнятті рішень та вираженні власної думки. Люди з цим компонентом характеризуються низьким рівнем тривожності та спокійним ставленням до успіхів і невдач. Вони, як правило, веселі, життєрадісні та впевнені в собі, не схильні до страхів і самокритики. Такі особистості також володіють розвиненим почуттям відповідальності, що допомагає їм підтримувати баланс між своїми діями та соціальними очікуваннями. Цей компонент дозволяє їм ефективно використовувати брехню для досягнення своїх цілей, підтримання позитивного образу та збереження психологічної рівноваги [13].

Результативний компонент брехливості вказує на орієнтованість на досягнення соціально значущих результатів, прагнення до самореалізації та бажання встановити позитивні стосунки з оточуючими. Цей компонент

особливо характерний для людей, які є емоційно лабільними, легкими у спілкуванні та схильними до афективних переживань. Водночас, такі індивіди часто мають вузький спектр інтелектуальних інтересів. Їхня залежність від групи пояснює підвищену тривожність і високий рівень самоконтролю, що додатково сприяє використанню брехні. Прагнення відповідати очікуванням групи та уникати конфліктів стимулює цих людей використовувати брехню як інструмент для досягнення гармонії у стосунках і забезпечення свого соціального статусу [6].

Окрім компонентів брехливості існують й фактори, які стоять на заваді розпізнавання брехні. Вважаємо, що ці фактори також впливають на процес брехні та є чинниками, які можуть спонукати до брехні, або ж навпаки наштовхувати «жертву» на хибні думки стосовно того, що її вводять в оману. До таких факторів відносять: 1) небажання реципієнта виявляти брехню; 2) відсутність надійних індикаторів, які чітко розрізняють брехливі повідомлення від правдивих; 3) застосування хибних критеріїв для визначення брехні [20].

Небажання виявити брехню пов'язують із небажанням знати правду. Деякі дослідники вважають, що люди часто не звертають достатньо уваги на розпізнавання брехні через те, що вони не бажають знаходити правду. Також на небажання виявити брехню впливають соціальні норми. Для розділення правди від брехні «жертва» повинна поставити потенційному брехуну ряд неприємних питань. Такий підхід, так само як і відверте звинувачення у брехні, може порушувати соціальні норми. Іноді виключенням є опитування свідків або підозрюваних, які проводять поліцейські [20].

На відсутність надійних індикаторів виявлення впливають індивідуальні розбіжності поведінки різних людей. Оскільки кожен індивід може поводити себе по-різному під час брехні в залежності від характеру, темпераменту та умов, за яких відбувається брехня [19].

Використання хибних критеріїв брехні може бути пов'язано з багатьма факторами, наприклад, частковим використанням показників брехні. Це може проявлятися у наданні переваги візуальним невербальним показникам та не звертати на аудіальним [11]. Таке може відбуватися через те, що у поп культурі часто зазначають, що для виявлення брехні необхідно спостерігати виключно за невербальними діями потенційного брехуна. Через це «жертва» може помилково класифікувати подану інформацію як брехню.

Ми розглянули теоретико-методологічні основи дослідження психології брехні, проаналізували брехню як психологічний феномен, описали нормальну та аномальну схильності до брехні, описали особливості мотивації людської брехливості впродовж життя та представили аналіз компонентів брехливості та фактори, що стоять на заваді розпізнаванню брехні. Вважаємо, що ці всі чинники безпосередньо пов'язані між собою та роблять брехню багатогранним явищем.

РОЗДІЛ 2.

ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ МОТИВІВ БРЕХНІ В ЮНАЦЬКОМУ ВІЦІ

2.1. Методика та методи діагностики брехні

З метою вивчення та аналізу мотивів брехні було проведено дослідження серед учнів 10-11 класів Запорізької гімназії № 107 (78 осіб) та дорослих людей віком від 21 до 50 років (52 особи).

Дослідження проводилось в грудні 2023 та січні 2024 року. Зважаючи на військовий конфлікт в країні більшість респондентів заповнювали опитувальники онлайн. Дослідження юнаків проводилось разом зі шкільним психологом. Нам вдалось поговорити про брехню та почути думку учнів стосовно використання обману.

Методики, які ми використовували для дослідження мотивів брехні:

- авторська психодіагностична методика на виявлення брехні «Мотиви брехні» (див. Додаток А);
- опитувальник «Види брехні», що спрямований на визначення ступеня вираженості різних видів брехні.

Ми проводили дослідження на уроках, які веде шкільний психолог.

Організаційні моменти: на початковому етапі вивчення ми повідомили заздалегідь підлітків про методи дослідження та розповіли про мету, завдання і можливість використання результатів у прикладній і практичній площині, гарантували учням анонімність.

Першою ми використали авторську методику «Мотиви брехні», за допомогою якої ми задали респондентам конкретні запитання про їх мотиви брехні.

Опитувальник «Види брехні» порівняти взаємо зв'язок між видами брехні та віком людей.

Зазначимо, що ми перевірили, аби всі емпіричні методики було правильно проведено, ознайомили респондентів з інструкцією та правилами заповнення опитувальників. Усі анкети, що надійшли від учасників дослідження було перевірено на достовірність.

2.2. Експериментальне дослідження мотивів брехні

Здійснивши діагностику за авторською методикою «Мотиви брехні» ми отримали результати, які відображені у таблицях 2.1 (результати дорослих респондентів) та 2.2 (результати школярів).

Таблиця 2.1.

Результати дослідження дорослих респондентів за авторською методикою «Мотиви брехні»

Питання	Відповіді	
	Так	Ні
1. Інколи я можу говорити неправду	52	0
2. Я говорю неправду для того, щоб		
а) мене не сварили	8	
б) справити враження і поліпшити свою репутацію	14	
в) уникнути конфлікту	24	
г) зберегти свій імідж	4	
д) захистити іншого	9	
е) отримати миттєве задоволення	2	
ж) здаватися ввічливим	12	
з) щоб не розчарувати	4	
и) брехня заради порядку	42	
й) я - патологічний брехун	2	
3. Кожна людина має жити лише по правді	23	29
4. Вміти брехати повинна кожна людина	26	26
5. Жодна сім'я без брехні не існувала би	39	13
6. Чи хотів би я завжди говорити правду	28	24
7. У мене виникає почуття провини завжди, коли я збрехав	30	22

Продовження таблиці 2.1.

8. Повністю довіряти можна		
а) Це вже занадто	22	
б) Іноді закрадається така думка	23	
с) Тільки так можна уникнути неприємностей	7	
8. Хороших людей в світі більше, ніж поганих		
а) Тільки в казках добро перемагає зло	4	
б) Не знаю	2	
с) Так, безперечно	46	
9. Я брешу для досягнення своєї мети	14	38

Таблиця 2.2.

Результати підлітків за авторською методикою «Мотиви брехні»

Питання	Відповіді	
	Так	Ні
1. Інколи я можу говорити неправду	77	1
2. Я говорю неправду для того, щоб		
а) мене не сварили	28	
б) справити враження і поліпшити свою репутацію	24	
с) уникнути конфлікту	35	
д) зберегти свій імідж	18	
е) захистити іншого	40	
ф) отримати миттєве задоволення	0	
г) здаватися ввічливим	18	
h) щоб не розчарувати	39	
і) брехня заради порятунку	43	
j) я - патологічний брехун	1	
3. Кожна людина має жити лише по правді	18	60
4. Вміти брехати повинна кожна людина	52	26
5. Жодна сім'я без брехні не існувала би	50	28
6. Чи хотів би я завжди говорити правду	19	59
7. У мене виникає почуття провини завжди, коли я збрехав	34	44
8. Повністю довіряти можна		
а) Це вже занадто	10	
б) Іноді закрадається така думка	41	
с) Бо можна уникнути неприємностей	27	

Продовження таблиці 2.2.

9. Хороших людей в світі більше, ніж поганих		
а) Тільки в казках добро перемагає зло	16	
б) Не знаю	45	
с) Так, безперечно	17	
10. Я брешу для досягнення своєї мети	60	18

За результатами, що відображено в таблиці, ми бачимо, що практично всі респонденти підтвердили, що інколи можуть говорити неправду (100% дорослі та 98,7% підлітки)

На питання «Я говорю неправду для того, щоб» виявлено: 35,9% підлітків бояться, що їх будуть сварити (у дорослих цей показник всього 15,4%). Це може вказувати на те, що підлітки більш вразливі до зовнішнього тиску та менш впевнені у своїх можливостях захистити себе правдою та можуть отримати покарання від дорослої людини. Також для підлітків характерна брехня «справити враження і поліпшити свою репутацію» – 30,7% (у дорослих – 26,9%). Щодо брехні «уникнути конфлікту» то вона однаково характерна як дорослим – 46, 2% так і підліткам – 44,8%. Тобто робимо висновок, що це характерно для людей будь-якого віку. Неправда, «щоб зберегти свій імідж» практично не зустрічається у дорослих – 7,6%, а у підлітків частіше – 23%. Напевно тому, що дорослі респонденти мають вже достатньо стабільне уявлення про себе та не так залежні від думки інших. А ось брехня «для захисту іншого» дуже характерна підліткам – 51% (і тільки 17% у дорослих). Це свідчить про те, що підлітки більш схильні до брехні з метою захисту близьких людей, можливо через сильнішу соціальну та емоційну прив'язаність у цьому віці. Брехня «здаватися ввічливим» властива на 23% всім респондентам. А ось, «щоб не розчарувати» бреше практично половина підлітків – 48,7%, бо вони залежать від думки інших (ближче оточення – друзі, однокласники, кохані, значущі дорослі – батьки, вчителі, тренери тощо) та контролюються дорослими (вчителями, батьками). Брехня

«заряди порятунку» характерна як для дорослих – 80,7% так і для підлітків – 55% (найбільші показники). Такі показники свідчать про те, що в ситуаціях, де виникає загроза або небезпека, люди різного віку схильні вдаватися до брехні, щоб захистити себе чи інших. Це вказує на те, що мотив самозбереження або захисту близьких є універсальним і притаманний людям незалежно від вікових груп. Варіант «я – патологічний брехун» вибрали – 3,8% дорослих (і це вік 21-22 роки) та 1,3% підлітків.

На питання «кожна людина має жити лише по правді» 55,8% дорослих і 76,9% підлітків не згодні з цим твердженням. Це свідчить про те, що більшість людей, незалежно від віку, не вважають абсолютну правдивість практичним або необхідним життєвим принципом. Такий високий відсоток незгоди серед підлітків може вказувати на більшу гнучкість у ставленні до правди та брехні, а також на сприйняття брехні як прийняттого інструменту в соціальних взаємодіях. У дорослих цей показник теж значний, що відображає складність моральних виборів і можливість існування ситуацій, де брехня вважається виправданою або необхідною.

На питання «Жодна сім'я без брехні не існувала би» 75% дорослих та 64% підлітків згодні. Це свідчить про те, що більшість людей вважає брехню невід'ємною частиною сімейних стосунків. Високий відсоток згоди серед дорослих вказує на те, що вони розглядають брехню як необхідний інструмент для підтримання гармонії та уникнення конфліктів у сім'ї. Значний відсоток згоди серед підлітків також відображає їхнє розуміння та прийняття брехні як елемента сімейної динаміки. Ці результати підкреслюють складність та багатогранність етичних і моральних норм у межах сімейних відносин.

Зауважимо, що на питання «Чи хотів би я завжди говорити правду?» 53,8% дорослих відповіли «так» і лише 24,3% підлітків згодилися. Це може вказувати на те, що у дорослих вищий рівень свідомості щодо важливості чесності та відповідальності за свої вчинки. А ось почуття провини після брехні властиві для 57,7% дорослим і 43,6% підліткам. Важливою є

спостережена взаємодія між цими двома аспектами: для більшості дорослих почуття провини після брехні виступає як одна з ключових мотивацій говорити правду. Таким чином, бажання діяти чесно може бути зумовлене не лише моральними нормами, але й емоційними реакціями на наші дії.

Варіант «Повністю довіряти можна лише самому собі» вибрали 13,5% дорослих та 34,6% підлітків, ці показники свідчать про те, що підлітки частіше схильні до самодостатності і обережності у питаннях довіри, порівняно з дорослими. Високий відсоток підлітків, які вибрали цей варіант, може відображати їхню невпевненість у зовнішньому світі та бажання зберігати контроль над ситуаціями. Натомість дорослі, маючи більше життєвого досвіду, зазвичай демонструють більшу схильність до довіри іншим. Це також може свідчити про розвиток міжособистісних навичок та здатність до побудови довірливих відносин з віком.

Для досягнення своєї мети брешуть 26,9% дорослих і 76,9% підлітків. В сучасному світі молодь частіше зустрічається з ідеями, які підтримують неявне прийняття брехні як засобу досягнення своїх цілей. Свобода слова та відчуття безкарності за вчинки можуть стимулювати молодь до використання брехні, оскільки засоби масової інформації, також як і соціальні мережі, можуть підкріплювати цей, що для досягнення результату будь-які методи того варті. Дорослі, маючи більше життєвого досвіду та усвідомлюючи моральні й соціальні наслідки брехні, значно рідше вдаються до неї для досягнення своїх цілей. Це свідчить про те, що з віком люди стають більш усвідомленими щодо етичних аспектів і наслідків своїх дій.

Далі ознайомимо з результатами за опитувальником «Види брехні», який складається з 48 питань, розподілених по 6 пунктах на кожну з наступних шкал: брехня, неправда на благо, брехня-фантазія, брехня-виправдання, брехня-замовчування, брехня-плітка (наговор), брехня-самопрезентація.

В таблиці 2.3. вказані отримані результати.

Таблиця 2.3.

Результати за опитувальником «Види брехні»

№	Види брехні:	Властивий вид брехні, тобто набрано від 60 до 100% балів	
		Дорослі, 52 осіб	Підлітки, 78 осіб
1	брехня-самопрезентація	11 (21,5%)	37 (47,4%)
2	етикетна брехня	17 (32,7 %)	23 (29,5%)
3	брехня-виправдання	16 (30,8%)	27 (34,6%)
4	брехня-замовчення	16 (30,8%)	28 (35,9%)
5	брехня-фантазія	6 (11,5%)	14 (17,9%)
6	брехня-плітка	24 (46,2%)	30 (38,5%)
7	неправда на благо	10 (19,2%)	18 (23,1%)

Порівняння відсоткового результатів дорослих респондентів та юнаків у відсотковому співвідношенні зазначені на Рис.2.1.:



Рис. 2.1. Результати за опитувальником «Види брехні»

Результати вказують, що для підлітків найбільш характерна брехня-самопрезентація (47,4%). А ось у дорослих показники набагато нижче. Це може вказувати на особливу важливість створення певного іміджу для підлітків у їхній соціальній взаємодії та залежність від думки інших людей. У дорослих цей мотив може виявлятися менш часто, оскільки вони, можливо, вже сформуvalи більш стійку самоідентифікацію та мають менше потреби в активній самопрезентації.

Етикетна брехня також має високі показники як серед дорослих (32,7%), так і серед підлітків (29,5%). Вона пов'язана з правилами «хорошого тону», яку використовують для збереження соціальної гармонії та відповідності етикету.

Брехня-виправдання є майже однаково частою формою брехні у підлітків (34,6%) та дорослих (30,8%). Юнаки можуть знаходитися під контролем батьків, педагогів чи інших дорослих та у разі невиконання будь-яких завдань, доручень учні виправдовують себе для пом'якшення санкцій. За результатами нашого дослідження припускаємо, що дорослі використовують цю брехню на роботі та в родині для пом'якшення незадоволення колег та родичів.

Брехня-замовчування є легким виходом із ситуації, шляхом недомовленості всієї правди та має високі показники як в підлітків (35,9%) так і в дорослих (30,8%).

Брехня – фантазія найменш характерна респондентам – 11,5% дорослі, 17,9% підлітки. Припускаємо, що така брехня найбільш характерна для патологічних брехунів та дітей [15].

А ось брехня-плітка у дорослих має найбільші показники (46,2%), і для підлітків (38,5%) це теж характерно, напевно тому, що людині властиво розмовляти, розказувати про когось, пліткувати.

Брехня на благо має невисокі показники, що може бути пов'язано з тим, що респонденти досить рідкою зустрічаються з ситуаціями, в яких її треба застосовувати.

Виявлено, що є прямо пропорційні зв'язки між брехнею-самопрезентацією та брехнею-замовчуванням (ті респонденти, у яких високий рівень до самопрезентації, мають також достатньо високий рівень брехні-замовчування). Таким чином, самопрезентація може переслідувати багато цілей і мотивів, на основі яких респондентами використовуються різні стратегії поведінки: «підвищення самооцінки», прикрашання свого образу за допомогою брехні-фантазії, уникнення суперечностей між «реальним та ідеальним Я», наприклад, при замовчуванні якоїсь інформації про себе. Таким чином, респонденти вдаються до брехні в основному з наступних мотивів: бажання отримати задоволення від придуманого; прагнення не засмутити та захистити оточення. Мотивами брехні також служать: страх покарання, бажання справити певне враження про себе.

Проаналізувавши результати за двома методиками, було виявлено, що брехати властиво як дорослим, так і підліткам. Це прослідковується в високих показниках брехні, найрозповсюдженіші серед наших респондентів є: «брехня заради порятунку», «брехня заради уникнення конфлікту» етикетна брехня та брехня-плітка. Але є і відмінності з мотивів брехні: для підлітків характерно брехати, щоб не розчарувати та захистити іншого, а от дорослі тут мають низькі показники. Для досягнення своєї мети брешуть 76,9% підлітків і тільки 26,9% дорослих, а ще підліткам властива брехня-самопрезентація, яка має достатньо низькі показники у дорослих. Серед дорослих респондентів найпопулярнішими мотивами брехні є «брехня заради порятунку» та «брехня-плітка».

2.3. Експериментальне дослідження мотивів брехні та інтерпретація результатів

Метою нашої тренінгової програми була робота з корекцією брехливості учасників. У психологічному тренінгу взяли участь 11 підлітків, у яких були виявленні високі результати брехливості під час нашого

дослідження. З цими респондентами було проведено заняття для того, щоб змінити їх світогляд з приводу брехні та показати, що в багатьох випадках краще говорити правду.

Тренінгова програма «правда – запорука довіри»

1 ЗАНЯТТЯ: «КРАЩИЙ БРЕХУН»

Вправа «Спробуй здогадайся».

З учнями 10-х класів була проведена методика «Доповнення сюжету картинки неіснуючим фрагментом», де учням, яких ми виявили за результатами діагностики пропонувалася картинка (всі зображення були авторськими, спеціально розробленими нами для даної вправи), де було зображено 5 персонажів, пов'язаних між собою написаною темою. Наприклад, тема «Конфлікт на вулиці»: на картинці намальовані провокатор, свідок, жертва, замість четвертого персонажу «хмара» без слова, замість п'ятого – «хмара» з назвою персонажу (рятівник). Потрібно було описати її в заданій послідовності, приділяючи однаковий час кожному персонажу.

При описі фрагментів на картинці, які позначені «хмарою», респондент вигадує і описує той персонаж, який, на його думку, найорганічніше вписується в загальний сюжет картинки. Тривалість виступу має бути приблизно 1-1,5 хвилини.

Завдання респондента було описати всі персонажі так, щоб спостерігачі не здогадалися, який персонаж він вигадав.

Завдання реципієнтів було вгадати персонажі, яких вигадав учень, і вказати на ознаки, на підставі яких був зроблений висновок. Результати були вражаючі: з 11 наших респондентів, 10 відмінно збрехали (жодного учня не здогадалося кого вони видумали!). Це може свідчити, що вони настільки часто брешуть, що це стало їх звичайною поведінкою. А ще, вони навіть не приховують це, вважаючи це позитивною рисою.

Рефлексія після заняття.

2 ЗАНЯТТЯ: «РОЗВІЮВАННЯ ДУМКИ ПРО МОГУТНІСТЬ БРЕХНІ»

Вправа «Правда і брехня».

Учням потрібно було сказати про себе 4 твердження – 3 з них відповідають дійсності, а одне хибне. Коли один говорить твердження, іншим потрібно визначити, яке твердження на їхню думку видумане. Після закінчення вправи, обговорили чи важко було вгадувати де правда, а де брехня. А ще, що було легше говорити правду чи брехню та чому? Що ти виграєш, коли говориш правду про себе?

Гра «Коло правди».

Учням, працюючи в парах, на аркуші в програмі Міго, пропонувалося написати науковий факт (правильний або хибний). Наступній парі учнів потрібно було відмітити чи згодні вони з твердженням чи ні і записати новий факт, передавши потім аркуш іншій парі учасників. Аркуш проходить по колу і повертається до першої пари.

В обговоренні виявлено, що практично всі скептично ставились до написаного і більше за все хотілося зайти в Інтернет та знайти правильну відповідь. Тому було зроблено висновок, що коли індивід часто бреше, то й іншим не довіряє.

Рефлексія після заняття.

3 ЗАНЯТТЯ: «КОНСТРУКТИВНЕ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ БЕЗ БРЕХНІ»

Рольова гра на надання різних видів впливу (ситуації).

Респондентам розповідалось, що хтось впливає на них, на когось впливають вони. Ця гра дозволить змоделювати способи взаємодії учасників. Метою було навчити не піддаватися маніпулюванню та знаходити конструктивний вихід.

Для цього всім необхідно було розбитися на пари і вирішити, хто буде першим, а хто другим в цій грі. «Першим номерам» потрібно було вийти в окрему залу у Zoom, де ведучий розповідав про їхнє ігрове завдання.

Відповідно, «другі номери» залишалися в іншій залі та де отримали своє завдання.

Протягом 5 хвилин кожна пара мала домовитися відповідно до заданого завдання.

Проаналізувавши отримані результати прийшли до висновків, що тільки половина респондентів змогли знайти конструктивний вихід з даної проблеми. В іншій половині хтось починав брехати, хтось давив на жалість, і проблема була вирішена на користь одного (інший програвав).

Тому були зроблені висновки, що спілкування конструктивне призводить до досягнення бажаного результату та є основою для формування довірливих взаємин. А ось, маніпулятивне спілкування, брехня призводить до досягнення мети тільки брехуна, а інший залишається в програті, що знищує саму основу побудови контактів, принижує особистість «жертви».

Рольова гра «Вплив і протистояння впливу».

Учням пропонується провокаційне питання маніпулятора та ситуація, а їм потрібно знайти з чотирьох запропонованих найбільш конструктивну відповідь на запитання. Метою було навчитися знаходити конструктивний вихід з будь-якої провокаційної ситуації без брехні.

Коли думка респондентів розходилася в правильності відповіді, розбиралися всі запропоновані, або свої.

Після проведеного заняття учні розуміли, як перевести маніпуляцію в рівноправну взаємодію та знайти конструктивний вихід з будь-якої провокаційної ситуації.

4 ЗАНЯТТЯ: «ПЕРЕОСМИСЛЕННЯ РОЛІ БРЕХНІ В СВОЄМУ ЖИТТІ»

Методика «Шість капелюхів мислення»

Учням пропонувалося проблемне питання: «Чи можу я вирішити свої проблеми за допомогою брехні?»

Кожен учасник тренінгової групи уособлював капелюх певного кольору, оскільки в нас 11 учнів, то один колір капелюха втілювали 2

підлітка, окрім синього. Отже, ми мали такі позиції у процесі дискусійної гри:

1. Білий – фокусування уваги на інформації (аналіз відомих фактів та цифр, а також оцінка того, яких відомостей не вистачає та з яких джерел їх можна отримати).
2. Жовтий – дослідження можливих успіхів, пошук переваг та оптимістичний прогноз події/ідеї/ситуації, яка розглядається.
3. Чорний – оцінка ситуації з точки зору наявності недоліків, ризиків та загроз її розвитку.
4. Червоний – увага до емоцій, відчуттів та інтуїції. Не вдаючись у подробиці та міркування, на цьому етапі висловлюються всі інтуїтивні здогадки.
5. Зелений – пошук альтернатив, генерація ідей, модифікація вже наявних напрацювань.
6. Синій – управління процесом дискусії, підбиття підсумків і обговорення користі та ефективності методу в конкретних умовах.

Аналізуючи хід справи та отриманий результат, можемо зазначити, що найактивніший та найвправніший «брехун» дійшов висновку, що брехня не тільки не дозволяє вирішити проблеми, а ще й створює нові. Учасники групи відмічали, що неправда дійсно допоможе вирішити якісь проблеми, але на дуже короткий час і вони знову з'являться, але ще більших об'ємів, вони зробили наступні заяви після тренінгу: «хто бреше – той боягуз», «брехня – найлегше та найбезглуздіше рішення», «з брехунами не хочеться мати справ» та інші. На нашу думку, це свідчить про переосмислення підлітками ролі брехні в своєму житті.

Результати впровадження тренінгової програми «Правда – запорука довіри»

Прояв брехливої або правдивої поведінки в будь-якому віці зумовлено певним ставленням людини до самої себе. У свою чергу проблема ставлення

до себе представлена в рамках більш загальної проблеми – структури самосвідомості, джерелом виникнення та розвитку якого є система взаємодії людини з зовнішнім, насамперед, соціальним світом. Процес розвитку самосвідомості починається на найбільш ранніх етапах онтогенезу і триває протягом усього життя, маючи на кожному етапі свою вікову специфіку.

Розроблена тренінгова програма «Правда – запорука довіри» була проведена з 11 підлітками.

Після першого заняття з учасниками нашої тренінгової групи, 10 з 11 учнів продемонстрували, що вони відмінно брешуть і їх важко виявити, де вони говорять правду, а де використовують неправду.

Всі респонденти дуже зраділи таким своїм досягненням і вихвалялися один перед одним, вважаючи вміння говорити неправду позитивною рисою.

Вже на другому занятті учні розширили спектр свого розуміння брехні та її значення в повсякденному житті. Під час обговорення результатів чергової вправи, відповідаючи на питання «що було легше говорити правду чи брехню?», більшість підлітків вказали, що брехню, адже на їхню думку, чим менше правди – тим менше можливості образити або зачепити «за живе». Це наводить нас на думку, що існує величезний брак довіри до оточуючих, страх бути скривдженим та ображеним.

Також, в процесі обговорення було виявлено, що практично всі хочуть знати правду, знати правильну відповідь і точно бути в цьому впевненими, перевіряючи через авторитетні для них джерела. Але при цьому, самі підлітки охочіше брехали і очікували від своїх партнерів того самого, що знову свідчить про відсутність довіри до зовнішнього світу.

На третьому занятті були помітні зміни у всіх учасників тренінгу, але майже половина змогла знайти вихід зі складної ситуації, що була запропонована нами, не вдаючись до обману. Інші підлітки за звичкою починали брехати, давили на жалість, маніпулювали тощо. За допомогою даної вправи учні зрозуміли, що брешучи, хтось з партнерів обов'язково програє, а говорячи правду можна разом домовитися та «бути у виграші». До

того ж, учасники зробили відкриття, що справжніх довірливих стосунків не побудувати, якщо хтось з партнерів бреше. На нашу думку, це заняття стало переломним та принесло підліткам багато нових розумінь, усвідомлень та інсайтів.

На останньому занятті учасники тренінгу проаналізували феномен брехні під різними кутами зору, починаючи від інтуїтивного її розуміння до використання фактів та наукових підходів, і дійшли висновку, що брехня створює додаткові проблеми, вимагає великих витрат енергії, адже треба пам'ятати що, коли і кому ти збрехав, створює негативний імідж та не дозволяє будувати міцні чесні стосунки з оточуючими.

Зазначимо, що наша програма психологічного тренінгу «Правда – запорука довіри» дійсно змінила бачення наших учасників стосовно брехні та використання її в повсякденному житті. Підлітки усвідомили наскільки часто вони використовували неправду, чим це для них вже обернулося та чого могло коштувати в майбутньому. Вважаємо, що наша програма дійсно виявилася ефективною, адже після тренінгових вправ ми обговорювали глибокі переживання та усвідомлення учасників.

ВИСНОВКИ

Аналіз літератури з проблем брехні у вітчизняній та зарубіжній психології показав, що феномен брехні є актуальним для сучасної науки, яка має велике практичне значення.

Брехня – явище доволі розповсюджене, яке виявляється в доволі різних ситуаціях, у зв'язку з чим, це явище пояснюється досить різнопланово. Існує безліч мотивів спотворення інформації та зустрічається велике розмаїття причин брехні. Подібні причини і мотиви спотворення інформації зустрічаються як у дітей, так і у дорослих. Залежно від віку деякі з мотивів стають важливіше, ніж інші. Брехня людини може бути породжена егоїстичними мотивами і спрямована, наприклад, на досягнення особистого благополуччя за рахунок інших людей. Така брехня викликає осуд з боку суспільства. Брехня може бути обумовлена благородними мотивами (наприклад, брехня на благо) і морально виправдовуватися. У структурі морально-етичних категорій брехня переважно розглядається як негативне явище. Ставлення до брехні змінюється в залежності від історичної епохи, умов проживання, цілей, мотивів, наслідків брехні. Також ставлення брехні залежить: від різновиду спотворення інформації (найбільш виправдовуються нешкідливі види брехні), від демографічних факторів (з віком розуміння брехні, як соціально небезпечного явища, збільшується) та багато іншого.

Існує безліч факторів, що сприяють неправдивій поведінці, також є і безліч мотивів, що спонукають людину до брехні. В нашому емпіричному дослідженні ми виявили, що 100% дорослих та 98,7% підлітків зізнаються, що інколи можуть говорити неправду. Найвищі показники в будь якому віці займає брехня «заради порятунку» – 80,7% дорослих та 55% підлітків. Для дорослих на другому місці є брехня «заради уникнення конфлікту» – 46,2%, а для підлітків другим за домінуванням є брехня «для захисту іншого» – 51%. На третьому місці для дорослих (26,9%) є мотив брехня, щоб «справити враження і поліпшити свою репутацію», а у підлітків це мотив «щоб не

розчарувати» – 48,7%.

Зауважимо, що на твердження «Жодна сім'я без брехні не існувала би», де аж 75% дорослих та 64% підлітків дали позитивні відповіді, тобто згодилися з даним висловом. Це свідчить про те, що більшість людей вважає брехню невід'ємною частиною сімейних стосунків. Високий відсоток згоди серед дорослих вказує на те, що вони розглядають брехню як необхідний інструмент для підтримання гармонії та уникнення конфліктів у сім'ї.

Також, для підлітків характерна брехня-самопрезентація (47,4%), що пов'язано з прагненням до самоствердження, формування свого соціального іміджу тощо. А для дорослих (46,2%) найвищий показник отримала брехня-плітка.

Виявлено, що існують прямо пропорційні зв'язки між брехнею-самопрезентацією та брехнею-замовчуванням (ті респонденти, у яких високий рівень до самопрезентації, мають також достатньо високий рівень брехні-замовчування). Таким чином, самопрезентація може переслідувати багато цілей і мотивів, на основі яких респондентами використовуються різні стратегії поведінки: «підвищення самооцінки», прикрашання свого образу за допомогою брехні-фантазії, уникнення суперечностей між «реальним та ідеальним Я», наприклад, при замовчуванні якоїсь інформації про себе. Мотивами брехні також служать: страх покарання, бажання справити певне враження про себе.

Висунута під час теоретичного аналізу гіпотеза про те, що брехня є невід'ємною складовою життя, проте надмірне та невинуватиме доцільними мотивами її використання може завадити особам в юнацькому віці вибудувати якісні міжособистісні відносини та про те, що існують значні відмінності у мотивах брехні між підлітками та дорослими, що зумовлені різними соціальними, психологічними та морально-етичними факторами була підтверджена. Всі завдання дослідження виконано

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баришполец О. Т. Брехня в інформаційному просторі та між особовій комунікації: монографія. Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. Кіровоград: Імекс-ЛТД, 2013. 648 с.
2. Васюк К. М. Гендерні особливості мотиваційної складової брехні. *Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова. Психологія*. 2015. Т. 20, № 2(36). С. 9–16.
3. Калька Н. М., Цивінська М. В., Зубач І. М. Детекція брехні у спілкуванні: соціально-психологічний аспект. Львів: ЛьвДУВС, 2017. 120 с.
4. Кант И. О мнимом праве лгать из человеколюбия. *Трактаты и письма*. С. 232–237.
5. Карамушка Л. М. Ніконорова М. А. Організаційні конфлікти в умовах спотворення інформації: сутність, основні види та причини виникнення. *Актуальні проблеми психології: зб. наук. праць Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України*. За ред. С. Д. Максименка, Л. М. Карамушки. Київ: ДонДТУ, 2014. Т. 1. Вип. 40. С. 99–102.
6. Костенко М. Взаємозв'язок брехливості з психофізіологічними, психологічними та соціально-психологічними характеристиками особистості. *Вісник Академії управління МВС*. Київ, 2010. № 4(16). С. 237-244.
7. Майорчак Н. М. Брехливість особистості в соціально-психологічному контексті: монографія. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2018.
8. Майорчак Н. М. Причини виникнення та формування людської брехливості у віковій психології. *Science and Educational New Dimension. Pedagogy and Psychology*. 2014. №2 (15), Вип. 30. С. 110 – 113.

9. Майорчак Н. М. Розуміння брехні студентами як психологічного феномену через призму їх особистісних якостей. *Психолого-педагогічні умови розвитку освітнього простору держави*: колект. монографія. Львів, 2015. С. 360–367.
10. Яворська Н. Патологічна брехливість. *Психологічні виміри культури, економіки, управління*. 2016. № 8. С. 22–26.
11. Bond J. C, DePaulo V.M. Accuracy of deception judgments. *Personality and Social Psychology Review*, 2006, P.214-234
12. Bok S. *Lying*, 1978.
13. DePaulo. V. *The Hows and Whys of Lies*, 1996.
14. Ekman P. *Emotions revealed*, 2008.
15. Ekman P. *Telling Lies: Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage*, 1985.
16. Charles F. *Lies! Lies!! Lies!!!: The Psychology of Deceit*, 1996
17. Hart, Christian L., *What Is Pathological Lying?*, 2020. URL: <https://www.psychologytoday.com/us/blog/the-nature-deception/202009/what-is-pathological-lying>
18. Kraut R. *Humans as Lie Detectors*, 1980.
19. Bond J C. Thomas B.J., Paulson R. M. Maintaining lies: the multiple-audience problem. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2004.
20. O'Sullivan, M. The fundamental attribution error in detecting deception: The role of conversational involvement and the therapeutic setting, 2003.

ДОДАТКИ

Додаток А

Авторська методика на виявлення брехні «Мотиви брехні»

Дайте відповіді на запитання «+» або «-»

1. Інколи я можу говорити неправду
2. Я говорю неправду для того, щоб (підкресліть декілька варіантів):
 - a) мене не сварили
 - b) справити враження і поліпшити свою репутацію
 - c) уникнути конфлікту
 - d) зберегти свій імідж
 - e) захистити іншого
 - f) отримати миттєве задоволення
 - g) здаватися ввічливим
 - h) щоб не розчарувати
 - i) брехня заради порятунку
 - j) я - патологічний брехун
3. Кожна людина має жити лише по правді
 - a) Так
 - b) Ні
4. Вміти брехати повинна кожна людина
 - a) Так
 - b) Ні
5. Жодна сім'я без брехні не існувала би
 - a) Так
 - b) Ні
6. Чи хотів би я завжди говорити правду
 - a) Так
 - b) Ні

7. У мене виникає почуття провини завжди, якщо я збрехав.
- a) Так
 - b) Ні
8. Повністю довіряти можна лише самому собі:
- a) це вже занадто
 - b) іноді закрадається така думка
 - c) тільки так можна уникнути неприємностей
9. Хороших людей на світі більше, ніж поганих:
- a) тільки в казках добро перемагає зло
 - b) не знаю
 - c) да, безперечно
10. Я брешу для досягнення своєї мети:
- a) Так
 - b) Мабуть так
 - c) Ні

Опитувальник «Види брехні»*Інструкція*

3 бали - дуже характерно для мене;

2 бали - характерно;

1 бал - мало характерно;

0 балів - зовсім не характерно.

1. Ви вдаєте прихід друзів, хоча у Вас зовсім інші плани.
2. Ви не скажете колезі, що випадково дізналися про намір керівника незабаром його звільнити.
3. Ви схильні трохи перебільшувати, коли розповідаєте про себе.
4. Не існує випадків, коли б була доцільна брехня на благо.
5. У дитинстві ви часто прикрашали свої оповіді, розповідаючи про себе друзям або батькам.
6. Ви готові вигадати аргументи, які могли б пом'якшити вашу провину, коли вас звинувачують у чомусь.
7. Вам часто доводиться обманювати для того, щоб не зіпсувати враження про себе.
8. Гості забруднили скатертину, але ви їх запевняєте, що нічого не сталося.
9. Ви розповсюджуєте плітки про знайомих.
10. Коли у вас починаються романтичні стосунки, ви часто створюєте атмосферу загадковості, розповідаючи про себе домальовані факти.
11. Ви вважаєте, що пліткувати - нешкідлива справа.
12. Вам доводилося бути джерелом невірної інформації (плітки) серед знайомих або колег на роботі.
13. Ви віддаєте перевагу сказати неправду, ніж втратити симпатію з боку близької людини.

14. Якщо Ви дізналися, що Вашого друга недолюблюють ваші спільні колеги, Ви не скажете про це йому, щоб він не засмутився.

15. Ви спотворюєте інформацію про себе, щоб інші люди не контролювали Ваше життя.

16. Ви вважаєте, що можна трохи перебільшити свої здібності та навички в ситуації співбесіди під час прийому на роботу.

17. Гості засиділись у Вас в гостях, Ви хочете спати, але кажете їм, що трохи ще можуть посидіти з вами.

18. Ви припиняєте поширення пліток на роботі.

19. Ви намагаєтеся не посвячувати близьких людей у свої плани і дії, щоб вони не контролювали Ваше життя.

20. Вам доводиться обманювати близьких, щоб не засмучувати їх.

21. Коли хто-небудь із ваших знайомих скаржиться вам на свій поганий вигляд, ви кажете, що він класно виглядає, навіть якщо це не так.

22. Під час знайомства з новими людьми, Ви прикрашаєте факти про себе, щоб створити гарне враження.

23. В процесі розповіді Ви так захоплюєтеся, що трохи спотворюєте факти, щоб історія вийшла цікавішою.

24. Коли ви розповідаєте плітку, то попереджаєте співрозмовника, що не відповідаєте за достовірність інформації.

25. Хтось образливо пожартував на Вашу адресу, що засмутило Вас. Але Ви робите вигляд, що не образилися.

26. Вам подобаються оповідачі, які прикрашають свою розповідь на шкоду достовірності інформації.

27. Ви могли б вести листування по Інтернету від імені протилежної статі або людини іншого віку.

28. Ви вважаєте, що плітки на роботі неминучі, і тому боротися з ними безглуздо.

29. Друг затримує повернення боргу, через скрутне становище. Проте Ви йому кажете, що можете ще почекати, хоча вам самому потрібні ці гроші.

30. Якщо Ви дізнаєтеся, що тяжко хворі, то довго не будете говорити про це близьким, щоб їх не засмучувати.

31. Коли вас звинувачують у тому, що ви не виконали якісь зобов'язання, ви найчастіше посилаєтеся на брак часу, хоча його було достатньо.

32. Ви можете зобразити ті почуття або реакцію до людини, які вона чекає від Вас, навіть якщо Ви їх не відчуваєте.

33. Ви часто замислюєтесь на тому, що сказали про себе більше правди, ніж хотіли.

34. Ви рідко говорите справжню причину, через яку Ви не виконали чиєсь прохання.

35. Ви завжди даєте оточуючим мінімум інформації про свої справи і справжні почуття.

36. Якщо ви дізнаєтеся, що близька людина невиліковно хвора і про це не підозрює, то не скажете їй правду, щоб не засмучувати її.

37. Ви вмієте відповідати на запитання, щоб не сказати про себе нічого зайвого.

38. Вам траплялося у спілкуванні зі сторонніми людьми перебільшувати свій соціальний статус (своє походження, рівень доходів або рівень освіти).

39. Ви віддаєте перевагу, коли люди, розповідаючи про себе, дотримуються фактів і не фантазують.

40. Вам доводиться спотворювати інформацію про себе, щоб не зіпсувати стосунків з оточуючими.

41. Вам легко вдається зобразити уважного слухача, коли говорить керівник, хоча Ви його не слухаєте взагалі.

42. Ви намагаєтесь нічого не розповідати співробітникам про свої сімейні справи.

43. Ви вважаєте, що людина має право знати про себе правду, навіть якщо це її сильно засмутить.

44. Ви вважаєте, що без додавання фантазії будь-яка розповідь буде нудною.

45. Ви любите посилатися на неіснуючу хворобу, коли Вас звинувачують у невиконанні будь-якого доручення або роботи.

46. Вам часто доводиться спотворювати інформацію про себе, тому що ви боїтеся докорів з боку оточуючих.

47. Ви намагаєтеся не розповідати родичам подробиці свого життя та проблем, щоб даремно їх не хвилювати.

48. Ви рідко відкрито визнаєте свою провину.

Ключ до опитувальника "Види брехні"

1. етикетна брехня (6 п.): 1, 8, 17, 21, 25, 29.

2. брехня на благо (6 п.): 2, -4, 14, 30, 36, -43.

3. брехня-фантазія (6 п.): 3, 5, 23, 26, -39, 44.

4. Брехня-виправдання (6 п.): 6, 13, 31, 34, 45, 48.

5. Брехня-мовчання (6 п.): 19, -33, 37, 42, 47, 35.

6. Брехня-плітка (6 п.): 9, 11, 12, -18, -24, 28.

7. Брехня-самопрезентація (6 п.): 10, 16, 27, 32, 37, 41.

8. Мотиви брехні (6 п.): 7, 15, 20, 22, 40, 46.

Ключ методики "види брехні" містить "зворотні" запитання (твердження № 4, 18, 24, 33, 39, 43). Тобто, там, де випробовуваний поставив 3 бали, необхідно оцінити це твердження як 0 балів, відповідно 2 бали = 1 бал, 1 бал = 2 бали.

1. етикетна брехня. Найпоширеніший і найневинніший вид брехні, оскільки вона здійснюється на основі загальної угоди про дотримання етикету. Усі про це знають і тому самі мають робити поправку при сприйнятті цього виду брехні.

2. брехня на благо. Варіант брехні, за якої суб'єкт мотивований на приховування якоїсь важливої інформації від іншої особи через побоювання, що ця інформація може негативно вплинути на її здоров'я.

3. брехня-фантазія. Досить нешкідливий вид брехні, за якого брехня не спрямована на заподіяння шкоди людям, які її слухають. Її метою, як правило, є надання своєму образу риси непересічної особистості. Вона характерна для демонстративних особистостей.

4. Брехня-виправдання. Дуже поширений тип брехні, який має місце в ситуації викриття непристойного вчинку. Ця брехня найтісніше пов'язана з дією захисних механізмів особистості, і головна її мета - це відбілювання себе для пом'якшення санкцій.

5. Замовчування. Не є власне брехнею, оскільки спотворення інформації здійснюється за рахунок неповноти картини.

6. Плітка. Являє собою дуже поширений вид брехні, за якого люди передають один одному погано перевірену інформацію про своїх знайомих або відомих особистостей.

7. Брехня-самопрезентація. Вид брехні, спрямований на прикрашання свого образу. Він частіше застосовується щодо малознайомих або незнайомих людей, яким невідомі обставини реального життя мовця.

8. Мотиви брехні. Ця шкала містить твердження, пов'язані з приписуванням собі різних мотивів брехні. Що більше людина називає різних мотивів, то більше вона вмотивована на спотворення інформації.