

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ
СТУСА

БОБРОВСЬКА КАРИНА МИХАЙЛІВНА

Допускається до захисту:
завідувач кафедри психології
д.економ.наук, к. псих.н., професор
В.А. Оверчук
«___» _____ 2024 р.

**ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РІЗНИХ ТИПІВ БРЕХНІ В
ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД РІВНЯ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ**

Спеціальність 053 Психологія
Кваліфікаційна (бакалаврська) робота

Науковий керівник
К.М.Васюк доцент кафедри психології
к.психол.н., доцент

Оцінка: ____ / ____ / ____

Голова ЕК: _____

Вінниця 2024

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ БРЕХНІ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ.....	5
1.1. Підходи до вивчення емоційного інтелекту в психологічній науці.....	8
1.2. Тракткування поняття брехні в психологічній науці.....	13
1.3 Дослідження чинників використання брехні у спілкуванні.....	17
Висновки до розділу 1.....	22
РОЗДІЛ 2. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ.....	24
2.1. Етапи проведення емпіричного дослідження.....	24
2.2. Опис методик дослідження	25
Висновки до розділу 2.....	32
РОЗДІЛ 3. РЕЗУЛЬТАТИ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ВИКОРИСТАННЯ БРЕХНІ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД РІВНЯ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ.....	33
3.1 Аналіз результатів дослідження рівня емоційного інтелекту.....	32
3.2 Дослідження особливостей використання брехні в осіб з різним рівнем емоційного інтелекту.....	40
3.3 Результати контент-аналізу мовних стратегій при використанні брехні.....	41
Висновки до розділу 3.....	52
ВИСНОВОК.....	54
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ПОСИЛАНЬ.....	56
ДОДАТКИ	61

АНОТАЦІЯ

Бобровська.К.М. Особливості використання різних типів брехні в залежності від рівня емоційного інтелекту. Спеціальність 053 , “Психологія”.

Донецький Національний Університет імені Василя Стуса, Вінниця, 2024.

Брехня є поширеним явищем у міжособистісній комунікації, і її вивчення має важливе значення для розуміння соціальної взаємодії та розвитку ефективних комунікативних стратегій. Особливо важливо досліджувати зв'язок між брехнею та емоційним інтелектом, оскільки це може допомогти зрозуміти, як люди з різними рівнями ЕІ використовують брехню та які мотиви лежать в основі їхньої поведінки.

Метою дослідження було вивчити взаємозв'язок між рівнем емоційного інтелекту та схильністю до різних типів брехні. Зокрема, дослідження мало на меті перевірити гіпотезу про те, що існує прямий зв'язок між рівнем емоційного інтелекту та типами і засобами брехні, які використовує людина. Результати дослідження показали, що більшість учасників мають високий рівень емоційного інтелекту, але також є особи з середнім та низьким рівнем. Найбільш поширеними типами брехні виявилися етикетна брехня та брехня-самопрезентація. Статистичний аналіз не виявив значущого зв'язку між рівнем емоційного інтелекту та схильністю до більшості типів брехні, за винятком етикетної брехні, де спостерігався помірний негативний зв'язок. Контент-аналіз мовних стратегій виявив, що найчастіше використовуються об'єктивні причини та скидання провини як виправдання брехні.

Дослідження частково підтвердило гіпотезу про те, що особи з вищим рівнем емоційного інтелекту виявилися менш схильними до етикетної брехні, що свідчить про важливість розвитку емоційного інтелекту для формування етичної поведінки. Проте, інші типи брехні не показали значущого зв'язку з рівнем ЕІ, що вказує на необхідність врахування інших факторів, таких як соціальне оточення та індивідуальні особливості особистості.

Ключові слова: брехня, емоційний інтелект, комунікація, мовні стратегії.

Abstract

Bobrovska K.M. Features of the use of different types of lie depending on the level of emotional intelligence. Specialty 053, "Psychology".

Donetsk National University named after Vasyl Stus, Vinnytsia, 2024.

Lying is a common phenomenon in interpersonal communication, and its study is important for understanding social interaction and developing effective communication strategies. It is especially important to investigate the relationship between lying and emotional intelligence, as this can help to understand how people with different levels of EI use lies and what motives underlie their behavior. The aim of the study was to investigate the relationship between the level of emotional intelligence and the propensity for different types of lying. In particular, the study aimed to test the hypothesis that there is a direct relationship between the level of emotional intelligence and the types and means of lying that a person uses. The results of the study showed that most participants have a high level of emotional intelligence, but there are also individuals with medium and low levels. The most common types of lying were etiquette lying and self-presentation lying. Statistical analysis did not reveal a significant relationship between the level of emotional intelligence and the propensity for most types of lying, except for etiquette lying, where a moderate negative relationship was observed. Content analysis of language strategies revealed that objective reasons and blame-shifting are most often used as justifications for lying. The study partially confirmed the hypothesis about the relationship between emotional intelligence and types of lying. Individuals with higher levels of emotional intelligence were less prone to etiquette lying, which indicates the importance of developing emotional intelligence for the formation of ethical behavior. However, other types of lying did not show a significant relationship with the level of EI, which indicates the need to consider other factors, such as social environment and individual personality traits.

Keywords: lie, emotional intelligence, communication, speak-strategies.

ВСТУП

Актуальність дослідження. Брехня, як явище, є не лише психологічним, але і соціокультурним феноменом, який тісно пов'язаний з людським спілкуванням та взаємодією. Вивчення брехні в контексті емоційного інтелекту відкриває нові перспективи для розуміння, як емоції впливають на процес виникнення та поширення неправдивої інформації.

Поняття "брехня" може бути розглянуте як неправдиве твердження, що може виникнути з різних мотивацій, таких як захист, отримання переваги або впливу на інших. Емоційний інтелект, у свою чергу, визначає здатність особистості розуміти та ефективно взаємодіяти з емоціями, які можуть впливати на прийняття рішень.

Різні типи брехні включають брехню з матеріальної вигоди, соціальну брехню, мимовільне введення в оману, приховування тощо. Аналіз різних типів брехні в контексті емоційного інтелекту може розкрити, як емоційні навички впливають на вибір конкретного типу брехні у різних ситуаціях.

Дослідження передбачає аналіз літературних джерел, тестування на рівень емоційного інтелекту, анкетування та експериментальні методи. Ці методи дозволяють отримати об'єктивні дані та ретельно проаналізувати зв'язок між рівнем емоційного інтелекту та використанням різних типів брехні.

Мета дослідження полягає в теоретичному аналізі та емпіричному дослідженні особливості використання і розпізнання різних типів брехні в залежності від рівня емоційного інтелекту.

Для виконання сформульованої мети дослідження, нами були поставлені наступні **завдання**:

1. Охарактеризувати поняття «брехня» та «емоційний інтелект».
2. Визначити та описати різні типи брехні.
3. Проаналізувати вплив емоційного інтелекту на використання різних типів брехні.

4. Проаналізувати особливості розпізнавання брехні в залежності від рівня емоційного інтелекту.

Об'єктом дослідження є процес комунікації.

Предметом дослідження є особливості використання різних типів брехні в залежності від рівня емоційного інтелекту.

Гіпотеза дослідження: Існує прямий зв'язок між рівнем емоційного інтелекту та типами і засобами брехні, які використовує людина.

Для підтвердження або спростування гіпотези нами було використано наступні методи: теоретичні – аналіз і систематизація підходів до визначення понять «брехня» та «емоційний інтелект»; емпіричні методи – тестування за допомогою методик:

1. Методика Діагностика «Емоційного інтелекту» Н. Холла.
2. Методика діагностики «перешкод» у встановленні емоційних контактів за В.В. Бойком
3. Методика «Види брехні» Шкурпатової.
4. Метод аналізу продуктів діяльності у вигляді есе.

Для статистичної обробки використаний коефіцієнт кореляції Пірсона (Pearson's correlation coefficient).

База проведення дослідження. Емпіричне дослідження на тему «Особливості використання різних типів брехні в залежності від рівня емоційного інтелекту» проходило на базі Донецького національного університету імені Василя Стуса серед здобувачів університету. Загальна кількість досліджуваних склала 50 осіб. Середній вік учасників дослідження 20 ± 2 роки.

Наукова новизна дослідження полягає у тому, щоб поглибити розуміння зв'язку між емоційним інтелектом та брехнею, а також може допомогти у розробці методів виявлення брехні та розвитку емоційного інтелекту.

Практична значимість дослідження полягає у тому що результати дослідження можуть слугувати основою для розробки більш ефективних методів

виявлення брехні. Поліграфічні тести, аналіз мови тіла, міміки та інтонації можуть бути доречнішими та точнішими інструментами в розслідуванні злочинів, судовій практиці та навіть у повсякденному спілкуванні.

Апробації доповіді на I Всеукраїнській студентській науково-практичній конференції «Актуальні проблеми сучасної психології у вимірах війни і миру: проблеми, досвід, нові концепції та перспективи» (16-17 травня 2024 р., м.Вінниця); Міжнародній інтернет-конференції «Перспективні напрямки наукових досліджень» (31.05.2024, онлайн).

Структура роботи. Робота складається з вступу, трьох розділів, висновків до кожного розділу, загальних висновків, списку використаних посилань з 39 найменувань та додатків. Загальний обсяг роботи становить 57 аркушів друкованого тексту, містить 4 таблиці і 5 рисунків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ВИКОРИСТАННЯ РІЗНИХ ТИПІВ БРЕХНІ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД РІВНЯ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ

1.1 Підходи до вивчення емоційного інтелекту в психологічній науці

Термін «емоційний інтелект» був вперше введений у зарубіжній психології наприкінці XX століття. Спочатку під поняттям «емоційний інтелект» розуміли здатність обробляти інформаційний зміст емоцій, визначати смисл емоцій, а також їх взаємозв'язки, використовуючи емоційну інформацію як основу для мислення та прийняття рішень. Протягом останніх 14 років було проведено безліч досліджень, як закордонних, так і вітчизняних психологів, з метою аналізу та уточнення визначення емоційного інтелекту. Основна мета цих досліджень полягала в створенні найбільш повної моделі даного конструкту, а також вивченні можливостей застосування компонентів емоційного інтелекту при розробці різних профілактичних, корекційних та реабілітаційних програм.

У сучасному суспільстві виникає актуальна проблема компетентності у розумінні та вираженні емоцій. Ця проблема постає внаслідок розширення культу раціонального підходу до життя, який набуває все більше прихильників. Однак цей підхід протистоїть психофізіологічним і соціальним особливостям та потребам людини. Дослідники наголошують на соціальному змісті емоцій, вказуючи, що суспільство, яке акцентує увагу на вдосконаленні розуму, може допускати помилки, оскільки важливіше враховувати особистісні відчуття людини, ніж її мислення. Культ раціональності та високий рівень освітніх стандартів не здатні сприяти розвитку гуманістичного погляду та емоційної культури.

Відомо, що пригнічення емоцій призводить до їх витіснення зі свідомості. Також неможливість психологічно обробити емоції може мати негативні наслідки, такі як психосоматичні розлади та девіантна поведінка. Особливо це

виражається у людей із зниженим рівнем самоконтролю. Для вирішення цих проблем важливо проводити систематичну роботу щодо розвитку у людини «емоційної мудрості», що є здатністю, спочатку названою у сучасних зарубіжних, а потім вітчизняних дослідженнях як емоційний інтелект.

Поєднання термінів «інтелект» та «емоції» викликало значні суперечки та обговорення в науковому співтоваристві. За думкою деяких авторів, використання терміну «інтелект» є не зовсім вдалим, оскільки це вводить в оману метафорою, яку слід замінити терміном "компетентність". По-друге, інтелект визначається як здатність, і, за деякими дослідниками, «немає жодних унікальних здібностей, пов'язаних з емоціями» [26, с. 82].

Класичне розуміння інтелекту було запропоновано Д. Векслером, який визначав його як загальну здатність індивіда діяти цілеспрямовано, мислити раціонально та ефективно спілкуватися з оточенням. Це визначення включає в себе не лише раціональні здібності, але й соціальні, комунікативні навички. На жаль, ця соціальна та комунікативна складова не отримала належної уваги порівняно з раціональною частиною, що вплинуло на формування уявлень про інтелект як конструкт, відповідальний за розв'язання математичних та логічних завдань [24].

Однією з сучасних концепцій інтелекту є модель «множинного інтелекту» від Х. Гарднера. В цій моделі Х. Гарднера визначає сім основних форм інтелекту, серед яких, окрім традиційних вербального і логіко-математичного, включені просторовий, музичний, тілесно-кінестетичний, міжособистісний та внутрішньоособистісний інтелект [30]. Ця концепція стала основою для розробки поняття "емоційний інтелект" Дж. Мейером, П. Селовеєм і Д. Карузо, які подальше створили першу модель емоційного інтелекту [34].

У першому варіанті моделі, запропонованому у 1990 році, автори визначили «емоційний інтелект» як здатність ідентифікувати власні та чужі емоції та використовувати цю інформацію для прийняття рішень. Емоційний інтелект складався з таких здібностей:

1. ідентифікації та вираження емоцій;
2. регулювання емоцій;
3. використання емоційної інформації у процесах мислення та діяльності.

Кожен тип здібностей, за думкою авторів, розкладається на ряд компонентів. Здатність ідентифікації та вираження емоцій поділяється на два компоненти: один орієнтований на власні емоції, а інший на чужі. Перший компонент включає вербальні та невербальні субкомпоненти, а другий - субкомпоненти невербального сприйняття та емпатії. Здатність до регуляції емоцій складається з двох компонентів: регуляції власних емоцій і регуляції емоцій інших осіб. Здатність використовувати емоції в мисленні і діяльності включає компоненти гнучкого планування, творчого мислення та мотивації. Пізніше П. Селовей та Дж. Мейер вдосконалили цю модель. В удосконаленому варіанті вони підкреслили, що емоції містять інформацію про зв'язки людини з об'єктами чи іншими особами. Іншими словами, емоції надають людині уявлення про характер цих взаємозв'язків. Зміна цих взаємозв'язків з іншими людьми чи об'єктами призводить до зміни емоцій, які виникають у зв'язку з цим.

В контексті наведеного, "емоційний інтелект" розглядається як здатність обробляти інформацію, що міститься в емоціях, визначати значення емоцій, їх взаємозв'язки та використовувати емоційну інформацію як основу для мислення і прийняття рішень [33, с.15].

П. Селовей та Дж. Мейер виділили чотири компоненти, що складають структуру емоційного інтелекту. Ці компоненти організовані в ієрархію, рівні якої, на думку авторів, формуються послідовно в онтогенезі.

1. **Ідентифікація емоцій:** Включає здатність сприймати емоції (відзначати їх присутність), ідентифікацію, адекватне зовнішнє вираження, та розрізнення справжніх емоцій від їх імітації.
2. **Залучення емоцій для підвищення ефективності процесів мислення і діяльності:** Включає здатність застосовувати емоції для спрямування уваги на важливі життєві події, стимулювання емоцій, що сприяють

розв'язанню завдань, та використання змін настрою як засобу аналізу різних аспектів проблем.

3. **Розуміння емоцій:** Включає здатність правильно розуміти комплекси емоцій, їх взаємозв'язки, переходи від однієї емоції до іншої, причини виникнення емоцій, а також вербальну інформацію про емоції.
4. **Управління емоціями:** Включає здатність контролювати власні емоції, регулювання інтенсивності негативних емоцій, усвідомлення власних емоцій, зокрема і неприємних, а також здатність розв'язувати емоційно напружені ситуації без пригнічення пов'язаних з ними негативних емоцій, сприяючи особистісному зростанню та покращенню міжособистісних відносин.

У 1990-ті роки з'явилися інші моделі, які відображають інший підхід до розуміння емоційного інтелекту. Серед найвідоміших моделей такого періоду варто відзначити ті від Д. Гоулмена та Р. Барона. Д. Гоулмен побудував свою модель на раніше сформованих концепціях П. Селовея та Дж. Мейєра, додавши до виділених ними компонентів кілька нових, зокрема ентузіазм, наполегливість і соціальні навички. Таким чином, він поєднав когнітивні здібності, що вже включалися в модель П. Селовея та Дж. Мейєра, з особистісними характеристиками.

Модель Р. Барона передбачає широке трактування поняття "емоційний інтелект". Автор визначає його як сукупність когнітивних здібностей, знань і компетентностей, які створюють у людини можливості для ефективної життєдіяльності [31].

Модель П. Селовея і Дж. Мейєра, яка виникла першою, включала в себе тільки когнітивні здібності, пов'язані з обробкою емоційної інформації. Проте пізніше відбулося зрушення в трактуванні поняття "емоційний інтелект" в бік посилення ролі особистісних характеристик. Ця тенденція до поєднання когнітивних та особистісних аспектів стала очевидною в роботі Р. Бар-Она, який відмовився відносити емоційний інтелект до когнітивних здібностей і визначив

його як сукупність когнітивних здібностей, знань і компетентностей для ефективної життєдіяльності.

Також варто відзначити різноманіття моделей емоційного інтелекту, які з'явилися в останні десятиліття. Деякі автори, такі як Дж. Мейер, Д. Карузо і П. Селовей, вирізняють моделі здібностей і змішані моделі, визначаючи емоційний інтелект як когнітивну здатність або поєднання когнітивних здібностей і особистісних характеристик. Інше розрізнення, запропоноване К.В. Петрідесом і Е. Фернґемом, розрізняє емоційний інтелект як здатність (ability EI або information processing EI) і як рису (trait EI).

У вітчизняній психології ключові ідеї, які сприяли становленню поняття "емоційний інтелект", представлені в роботах Л.С. Виготського, С.Л. Рубінштейна, О.М. Леонтьєва. Вони вказують на єдність афективних та інтелектуальних процесів у психіці людини. Ідеї цих вчених поки що не отримали достатнього розвитку на сучасному етапі розвитку психології.

Сучасні дослідження емоційного інтелекту представлені в роботах різних вчених, таких як І.М. Андрєєва, Д.В. Ушаков, Д.В. Люсин, С.П. Дерев'янка, О.А. Гулевич, В.В. Овсянніков, Е.А. Сергієнко, Т.А. Сисоєва, О.В. Білоконь. Ці дослідження включають аспекти, такі як взаємозв'язок рівня розвитку емоційного інтелекту з індивідуальними проявами самоактуалізації, взаємини емоційного інтелекту з психологічним аналізом поведінки та методи вимірювання конструкту.

Емоційний інтелект є складним конструктом, що привертає увагу психологів упродовж останніх тривалих років. Різні моделі надають різноманітні визначення та структури цього поняття, зазвичай включаючи компоненти ідентифікації, розуміння, управління та використання емоцій. Емоційний інтелект має критичне значення для успіху в житті, сприяючи кращому саморозумінню, покращенню міжособистісних відносин та ефективному управлінню стресом. В Україні дослідження емоційного інтелекту розпочинаються, і подальші наукові вивчення є необхідними для глибшого

розуміння його природи та впливу на різні аспекти життя людини. Розвиток методів підвищення емоційного інтелекту може стати важливим напрямком в психології для покращення якості життя людини.

1.2 Трактування поняття брехні в психологічній науці

Феномен брехні, у широкому сенсі, розглядають як соціальне явище, у вузькому - як акт комунікації. Брехня - це навмисне рішення увести в оману без попередження про свій намір; акт соціальної комунікації, вольова та свідома дія, що спрямована на донесення неправди; це повідомлення недостовірної інформації, спрямоване на досягнення якої-небудь мети за допомогою введення в оману адресата цього повідомлення; своєрідний результат роботи мислення, уяви, мовлення та інших пізнавальних процесів людини, що бреше, оскільки саме цим шляхом особа створює більш -менш виразний і правдоподібний образ перекрученої реальності.

Поняття «брехня» розуміється різними авторами по-різному. Здійснивши психологічний аналіз дослідженості феномену брехні, Л. Колісник віднайшла такі варіації: «вимисел», «акт вселяння», «свідомо невірне показання», «вольове діяння, спрямоване на результат», «особливий вид мислення», «акт впливу», «реалізація наміру суб'єкта ввести партнера по спілкуванню в оману», «успішна або безуспішна навмисна спроба, вчинена без попередження, сформувати в іншій людини переконання, що комунікатор вважає невірним» [7].

У поліграфологічних дослідженнях брехня є передачею відомостей, що повністю або частково не відповідають дійсності; спотворення (когнітивні видозміни), неправда, нещирість (удавання), обман, що спрямований на замовчування та приховання істини, введення в оману. Як і будь-який соціальний феномен, брехня має певні функції, а саме: захисну, руйнівну, комунікативну, адаптивну, маніпулятивну. Враховуючи те, що найпоширенішими підставами застосування детектору брехні є проведення конкурсу чи перевірка кандидата на заняття вакантної посади, службові розслідування, судово-психологічна

експертиза або особиста ініціатива людина, обстежуваний здебільшого намагається переконати, щось довести, виправдатися тощо, тому функція брехні у поліграфних обстеженнях зводиться до захисту інтересів, найчастіше власних. Виокремлюють дві форми брехні: замовчування і спотворення. При замовчуванні інформація приховується, але не викривлюється, тобто людина не бреше відкрито, вона просто свідомо укриває правду, уникає її; у випадку спотворення (фальсифікації) – правда не лише приховується, вона доповнюється, перекручується, викривлюється або взагалі замінюється та видається за істинну. Найбільш зручною формою брехні є замовчування, оскільки при спотворенні необхідно мати гарно продуману «легенду» з урахуванням усіх можливих аспектів повідомленої неправдивої інформації.

На основі аналізу соціально-психологічних аспектів брехливості особистості, висвітлених у працях вітчизняних та зарубіжних учених, встановлено, що, зважаючи на багатоаспектність та багатовимірність даного поняття, воно потребує ґрунтовного й детального вивчення. Провідною теорією формування і розвитку брехливості вважається прагматична теорія комунікації П. Грайса.

В науці класифіковано види і форми брехливості, як-то: спотворення реальної інформації, її замовчування чи приховування; правдиве інформування як обман; особлива брехливість (йдеться про випадки, коли людина вдається до брехні підсвідомо, не розуміючи навіщо і чому).

А.К. Акіменко встановив, що брехливість має емоційно-сміслову навантаженість та значення для людини і може бути атрибутом її соціальної адаптації та життєдіяльності. Проте як явище, брехня не завжди однозначно сприймається в соціально-психологічному просторі. Більшість осіб виправдовує свою брехливість тим, що, за їхніми словами, краще приховати неприємну, негативну, небажану інформацію, щоб вберегти іншу людину від переживань, страждань, розчарувань тощо. Проте в громадській думці та у свідомості

більшості людей брехня сприймається як негативне соціально-психологічне явище.

Брехливість – це явище, яке відоме і поширене в суспільстві. П.В. Алексєєв і О.В. Панін зазначають, що брехня є нещодавнім і широко поширеним явищем, корені якого виходять в повсякденне і соціальне життя. За їхніми словами, це присутнє скрізь, де взаємодіють люди в суспільстві.

У «Тлумачному словнику» термін «брехливий» має декілька означень по-перше, воно вказує на схильність до брехні і обману, що представляє собою характеристику людини та її особистості. Це значення вказує на те, що брехлива людина має тенденцію до введення в оману, неправдивих висловлювань та обману.

По-друге, термін «брехливий» може вказувати на сам акт брехні, обману, нещирості. Тобто, це може означати самі висловлювання, дії чи заяви, що не відповідають дійсності, мають елемент неправдивості та введення в оману.

Брехливість – це особливість особистості, яка проявляється у схильності до брехні або обману. В контексті сучасної літератури важливо зазначити, що немає єдиного уявлення про сутність категорії «брехня». Термін може інтерпретуватися та аналізуватися різними авторами та вченими з різних позицій.

У контексті психології та соціальних наук, брехливість розглядається як властивість особистості, яка виявляється в намірі вводити інших в оману чи подавати неправдиву інформацію. Здебільшого, це усвідомлене та вольове діяння, спрямоване на досягнення певної мети або захист власних інтересів.

Брехня може мати різні форми, такі як замовчування інформації, спотворення фактів або повне придумування подій. Також важливо враховувати соціокультурний контекст, оскільки у різних культурах брехня може сприйматися по-різному.

Отже, брехливість, як явище, є комплексним та багатограним поняттям, яке вивчається з різних точок зору, враховуючи психологічні, соціальні та культурні аспекти.

Аналіз причин появи і прояву брехні у дорослих в теоріях різних авторів визначив три основних напрямки вивчення цього питання, які висвітлені в роботі І.О. Церковної:[7]

1. Брехливість як моральна категорія:

- З ввічливості для підтримки відносин у суспільстві (Д. Дубровський, Н. Любимова, М. Льюїс, К. Мелітан).
- З метою одержання вигоди для самого себе (Д. Дубровський, Н. Любимова, Д. Шимановський).
- Брехня для уникнення покарання (К. Мелітан, М. Льюїс, Н. Любимова).

2. Брехливість як результат соціальних відносин:

- Брехня як засіб уникнення покарання та отримання вигоди (А. Давидов, Е. Давидова, Ю. Щербатих, О. Фрай).
- Присутність егоїстичної мотивації брехні (Р. Соломон, О. Фрай).
- Бажання маніпулювати іншими та отримати перевагу (Ю. Щербатих).

3. Брехливість у взаємозв'язку з іншими особистісними якостями:

- Мотивація оцінок: нагороди і покарання (С. Саймон, К. Снайдер).
- Спотворення інформації для уникнення незручностей (С. Симоненко, Ж. Дюпре, О. Ліпманн, Р. Баумейстер).
- Приховування почуттів або їх перебільшення, або применшення (П. Екман). [6]

Подальший аналіз різних концепцій брехливості показав, що незважаючи на різні погляди на це явище, причини появи брехні у більшості концепцій є схожими, зокрема взаємозв'язок ситуації брехні з поведінкою особистості.

У сучасному суспільстві брехливість все частіше сприймається як цілком нормальне і природне явище (В.В. Знаков, 1999)[18]. Таким чином, брехливість може розглядатися як тенденція особистості порушувати принципи конструктивного спілкування, використовуючи маніпуляції інформацією. Основні ознаки брехливості включають в себе внутрішню готовність свідомо маніпулювати в процесі спілкування та конкретні способи інформаційної маніпуляції.

Брехня є складним та багатогранним явищем, що досліджується з різних точок зору, включаючи психологію, соціологію, етику та культурологію. Цей феномен визначається навмисним та вольовим введенням в оману, виявляючи різноманітні форми, такі як замовчування інформації, спотворення фактів та маніпулювання. Люди можуть брехати з різних мотивів, таких як захист себе чи інших, отримання вигоди, уникнення покарання чи маніпулятивні цілі. Сприйняття брехні може варіюватися в залежності від контексту, культури та особистих цінностей, а її вплив може мати негативні наслідки для довіри та соціальних відносин. Брехня вивчається вченими різних галузей для кращого розуміння її мотивів, механізмів та наслідків. Важливо визначити, що не існує єдиного уявлення про сутність брехні, і різні автори дають різні дефініції та інтерпретації. Брехливість, як особистісна риса, може бути обумовлена різними факторами, такими як психологічні особливості, соціальні норми та виховання. Аналіз причин брехні показує, що вони можуть бути моральними чи соціальними. Сучасне суспільство все частіше приймає брехливість як норму, що може негативно впливати на довіру та міжособистісні стосунки. Вивчення феномену брехні важливе для розуміння людської поведінки та формування чесних стосунків.

1.3 Дослідження чинників використання брехні у спілкуванні

Проблема брехливості вкрай актуальна для різних професійних сфер та взаємовідносин між людьми. На сучасний момент це питання отримало значне

освітлення в працях визначених вчених, таких як Д.І. Дубровський, Н.Г. Любімова, В. Штерн, Ж. Дюпра, П. Екман та інші. Особливо важливим є вивчення брехливості у підлітковому віці, оскільки саме цей період є критичним для формування самосвідомості. [16]

У підлітковому віці формується ідентичність особистості, а це пов'язано із пошуками власного місця в суспільстві, встановленням взаємин з оточуючими та розкриттям власних можливостей. В цьому контексті брехливість може виникнути як засіб вирішення різноманітних соціальних завдань та конфліктів.

Брехливість у підлітковому віці може мати різноманітні причини, включаючи бажання вражати оточуючих, впливати на їхню думку, або уникати негативних наслідків. Це період, коли особа починає усвідомлювати значення соціальної прийнятності та шукає способи взаємодії, які б задовольняли ці соціальні потреби.

Науковці, такі як Д.І. Дубровський і Н.Г. Любімова, розглядають різні моральні та соціальні аспекти брехливості в цьому віці. Вони вказують на те, що підлітки можуть використовувати брехню як спосіб захистити себе, виправдати власні дії або отримати бажану реакцію від оточення.

У цьому контексті розуміння брехливості важливою мірою сприяє формуванню етичних засад та морального розвитку підлітків. Також, це може стати основою для розвитку в них навичок емоційного і соціального інтелекту, які є важливими аспектами становлення особистості.

Отже, дослідження брехливості в підлітковому віці має важливе значення як для психологічної науки, так і для педагогіки та соціальної роботи з молоддю.

С. Поварнін наголошує на тому, що брехун може вибрати стратегії залежно від конкретної ситуації: досягнення мети чи уникнення наслідків. Брехня розглядається як свідоме спотворення реальності з метою досягнення певної користі чи уникнення негативних наслідків [8].

Крім того, якщо брехливість стає постійною частиною поведінки особистості, вона може закріпитися та стати характерною рисою її внутрішнього

світу. Це може вказувати на глибше занурення брехливості у психологічні аспекти особистості та свідчити про важливі соціокультурні чи психологічні аспекти, які формують цей тип поведінки.

Аналіз і вивчення стратегій брехливості за допомогою подібних досліджень дозволяє краще розуміти мотивації брехуна, а також виявляти можливі шляхи взаємодії та впливу на цей вид поведінки в різних контекстах.

Дослідження В. Штерна, проведене ще у 1904 році, вважається одним із перших психологічних вчень, яке звертало увагу на гендерні відмінності у брехні та обмані. У цьому дослідженні обговорювалися можливі відмінності у сприйнятті та виявленні брехні між представниками різних статей.

Це дослідження відкривало можливість порівняння між гендерами в контексті брехливості, розглядаючи, наприклад, чи існують відмінності у чутливості до розпізнавання обману чи в реакціях на ситуації брехні.

Заслуговує уваги, що вже на початку XX століття психологічна наука почала розглядати різноманітні аспекти брехні та обману в контексті гендерних відмінностей, що свідчить про широкий інтерес до цієї проблематики.

Встановлено, що існує відмінність між хлопчиками і дівчатками щодо розвитку правильності та точності висловлювань в період від 7 до 14 років. Дослідження показало, що до 10 років у дівчаток слабо розвивається правильність і точність висловлювань, але починаючи з 10 років цей аспект розвивається швидко та ефективно.

У хлопчиків виявлено, що до 10 років точність і вірність у висловлюваннях росте дуже інтенсивно, а згодом цей процес припиняється чи слабо прогресує.

Такі різноманітності у розвитку можуть свідчити про наявність гендерних відмінностей у розвитку мовленнєвих навичок у дітей. Важливо враховувати ці особливості при вивченні розвитку комунікативних вмінь та розумінні ролі гендеру в цьому процесі.

Введення поняття емоційного інтелекту у психологічну науку стимулювало інтенсивний розвиток наукових досліджень, спрямованих на

вивчення характеристик, критеріїв оцінювання та особливостей розвитку цього психологічного аспекту. Д.В. Люсін розглядає емоційний інтелект як «здібності до розуміння своїх і чужих емоцій та управління ними» [4, с.267]. За визначенням Г.Г. Гарскової, емоційний інтелект – це «здатність розуміти відносини особистості, що репрезентуються в емоціях, і керувати емоційною сферою на основі інтелектуального аналізу і синтезу» [5, с. 25].

Отже, емоційний інтелект передбачає вміння ефективно управляти своїми та чужими емоціями, розуміти їх контекст, оцінювати та виражати, а також інтуїтивно передбачати емоційний стан інших осіб. Розвиток цієї здатності є важливим аспектом психологічного самовдосконалення та покращення міжособистісних відносин.

Однак, у психологічній науці наразі існує недостатнє вивчення взаємозв'язку між різними видами брехливості та емоційним інтелектом, зокрема в гендерному аспекті. Таким чином, метою нашого дослідження стало виявлення особливостей взаємозв'язку різних видів брехливості та емоційного інтелекту у хлопців та дівчат.

Отримані результати дослідження можуть виявити ключові аспекти взаємозв'язку між емоційним інтелектом та різними формами брехливості у підлітків, що є важливим кроком у розумінні цих психологічних явищ.

Взаємозв'язок емоційного інтелекту та брехні представляє собою актуальний аспект для різних сфер життя, включаючи професійні і міжособистісні відносини. Зараз це питання знайшло значне відображення в працях вчених, таких як Д.І. Дубровський, Н.Г. Любімова, В. Штерн, Ж. Дюпра, П. Екман та інші. Особливо важливим є вивчення брехливості в підлітковому віці, коли формується самосвідомість особистості. Брехун може обирати стратегії в залежності від ситуації, спрямовані на досягнення мети або уникнення наслідків. Якщо брехливість стає постійною частиною поведінки, вона може стати характеристикою особистості. Дослідження взаємозв'язку різних видів

брехливості та емоційного інтелекту у підлітків може розкрити ключові аспекти цих психологічних явищ.



Висновки до розділу 1

Вивчення емоційного інтелекту та брехні стає все більш актуальним у сучасній психології. Емоційний інтелект, розгляданий як складний конструкт, привертає увагу науковців, оскільки включає компоненти ідентифікації, розуміння, управління та використання емоцій. Його важливість для життєвого успіху підтверджується його впливом на саморозуміння, міжособистісні відносини та управління стресом.

Брехня, з іншого боку, є складним та багатогранним явищем, що досліджується з різних точок зору. Вона визначається як навмисне введення в оману, виявляючи різні форми, такі як замовчування інформації, спотворення фактів та маніпулювання. Мотивації брехні різноманітні, включаючи захист себе чи інших, отримання вигоди та уникнення покарання.

Українські дослідження емоційного інтелекту та брехні знаходяться на початковому етапі. Далі дослідження є важливим для глибшого розуміння природи цих явищ та їх впливу на життя людини. Розвиток методів підвищення емоційного інтелекту та вивчення феномену брехні стають ключовими аспектами психології для подальшого формування чесних стосунків і покращення якості життя. Отримані результати досліджень можуть пролити світло на взаємозв'язок між емоційним інтелектом та різними формами брехливості, особливо серед підлітків, сприяючи кращому розумінню цих психологічних явищ.

Взаємозв'язок емоційного інтелекту та брехні виявляється особливо важливим у підлітковому віці, коли формуються основні аспекти особистості. Здатність розпізнавати та розуміти власні та чужі емоції може впливати на те, як підліток сприймає світ та взаємодіє з іншими. Емоційний інтелект допомагає розвивати навички спілкування, розв'язання конфліктів та підтримання стосунків.

Співвідношення цих психологічних аспектів у підлітків може мати важливі наслідки для формування їхньої особистісної ідентичності та соціальної

адаптації. Порушення цього балансу може призвести до негативних наслідків у сферах навчання, міжособистісних відносин та загального благополуччя підлітка.

Дослідженням цих питань може бути виявлено ключові аспекти взаємозв'язку емоційного інтелекту та брехні серед підлітків, що стане важливим кроком у розвитку психологічної науки та практики. Подальші наукові дослідження у цьому напрямку сприятимуть не лише розумінню психологічних процесів у підлітковому віці, але й розробці ефективних методик розвитку емоційного інтелекту та стратегій протидії брехні серед молодого покоління.

РОЗДІЛ 2.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

2.1. Організація проведення емпіричного дослідження

Відповідно до мети програма дослідження складалася з наступних етапів:

1. підбір методів та методик дослідження;
2. формування вибірки дослідження;
3. проведення дослідження, обробка та інтерпретація отриманих даних;
4. формування загальних висновків дослідження.

Емпіричне дослідження на тему «Особливості використання різних типів брехні в залежності від рівня емоційного інтелекту» проходило на базі Донецького національного університету імені Василя Стуса серед здобувачів університету. Загальна кількість досліджуваних склала 50 осіб, 35 дівчат, 15 хлопців. Середній вік учасників дослідження 20 ± 2 роки. На початку дослідження усіх учасників було проінформовано про мету дослідження. Усі учасники дали згоду на участь у дослідженні. Дослідження проводилось у груповій та дистанційній формах.

Вибірка досліджуваних мала наступні характеристики.

Дослідження проводилося за допомогою «ГУГЛ ФОРМ». Усіх учасників на початку дослідження було проінформовано про мету дослідження та отримано згоду на участь в ньому.

Відомо, що процес використання різних типів брехні в психологічних ситуаціях визначається впливом різних факторів, і одним із найважливіших є рівень емоційного інтелекту. Особливе місце в цьому контексті приділяється індивідуально-психологічним особливостям особистості, зокрема рівню самооцінки та домінуючому типу локус контролю. Важливо відзначити, що саме ці показники мають значення для розуміння, як емоційний інтелект впливає на вибір та використання різних видів брехні. Здатність адекватно оцінювати себе

та ступінь внутрішньої контролю мають вагомую роль у формуванні готовності особистості відповідати за свої дії, включаючи вибір використання брехні, в залежності від рівня її емоційного інтелекту. Ця здатність стає ключовою при виборі та застосуванні різних видів брехні в психологічних ситуаціях, враховуючи особистісні особливості та рівень емоційного інтелекту, і має важливе значення для розуміння поведінкових аспектів в цьому контексті.

2.2 Опис методик дослідження

Для досягнення мети дослідження і підтвердження гіпотези були використані наступні методики:

Методика Діагностика «Емоційного інтелекту» Н. Холла.

Методика діагностики "Емоційного інтелекту" Н. Холла призначена для оцінки рівня розвиненості емоційного інтелекту у людини. Емоційний інтелект включає в себе розуміння власних емоцій, здатність керувати ними та взаємодіяти з емоціями інших людей. Методика складається з 30 тверджень, які оцінюють різні аспекти емоційного інтелекту.

Шкала 1 - "Емоційна обізнаність" вимірює, наскільки особа розуміє свої власні емоції і вміє їх ідентифікувати.

Шкала 2 - "Управління своїми емоціями" оцінює здатність керувати власними емоціями, включаючи емоційну віддільність і лабільність.

Шкала 3 - "Самотивація" визначає, наскільки особа може самостійно керувати своїми емоціями і мотивувати себе.

Шкала 4 - "Емпатія" вимірює здатність співпереживати емоції інших людей та входити в їхні почуття.

Шкала 5 - "Розпізнавання емоцій інших людей" оцінює, наскільки добре особа може розпізнавати емоції у інших і впливати на їх емоційний стан.

Учасникам методики пропонується оцінити кожне твердження за шкалою від -3 до +3 балів в залежності від ступеня згоди з ним. Після оцінки всіх тверджень розраховується загальний бал для кожної з п'яти шкал. Високі бали

вказують на високий рівень розвиненості відповідного аспекту емоційного інтелекту, тоді як низькі бали можуть свідчити про потребу в подальшому розвитку відповідних навичок.

Методика дозволяє індивідам і організаціям отримати об'єктивну оцінку рівня розвиненості емоційного інтелекту, що може бути корисним для подальшого розвитку особистості або управлінських рішень.

Методика "Діагностика «Емоційного інтелекту» Н. Холла" є інструментом для визначення рівня розвиненості емоційного інтелекту у людини. Вона дозволяє виявити, наскільки емоції впливають на її повсякденне спілкування та встановлення емоційних контактів. Оцінюються різні аспекти емоційної компетентності, і результат виражається у балах від 0 до 25. Основна ідея полягає в тому, що чим більше балів набрано, тим більше емоційних проблем виникає у повсякденному спілкуванні.

Інструкція для учасників опитування полягає в тому, що їм пропонується читати різні твердження і відповідати на них "Так" чи "Ні", відповідно до того, чи справжнє це для них. На основі суми балів, які учасник отримує після заповнення опитування, визначається рівень емоційної проблематики:

0-2 бали: Відсутність значущих емоційних проблем у спілкуванні.

3-5 балів: Невеликі емоційні труднощі, але немає серйозних перешкод у спілкуванні.

6-8 балів: Є певні емоційні проблеми, які можуть впливати на взаємодію з іншими.

9-12 балів: Помітні труднощі у повсякденному спілкуванні через емоції.

13 балів і більше: Високий рівень емоційної проблематики, яка значно ускладнює встановлення контактів з іншими людьми.

Додатково, методика рекомендує звернути увагу на конкретні "перешкоди", за якими учасник набрав більше 5 балів, оскільки це свідчить про сталі труднощі в емоційному спілкуванні.

Ця методика допомагає ідентифікувати області, в яких людина може покращити свої навички управління емоціями і покращити якість її міжособистого спілкування.

Методика діагностики «перешкод» у встановленні емоційних контактів за В.В. Бойком є ефективним інструментом для визначення рівня емоційного інтелекту особистості. Цей підхід дозволяє виявити емоційні бар'єри, які можуть ускладнювати повсякденне спілкування.

Інструкція для учасників опитування визначає простий, але інформативний спосіб оцінки емоційної компетентності. Учасники надають бали відповідно до рівня вираженості їхніх емоційних проблем. Важливо зазначити, що відсутність балів або малий їх обсяг (0-2) може вказувати на недостатню самосвідомість або недостатню щирість у вираженні власних почуттів.

Результати опитування надають чітку шкалу оцінки:

- 0-5 балів — емоції зазвичай не перешкоджають у спілкуванні;
- 6-8 балів — існують деякі емоційні труднощі в повсякденному спілкуванні;
- 9-12 балів — свідчення емоційних перешкод у взаємодії з партнером;
- 13 балів і більше — вказівка на серйозні труднощі у встановленні контактів, можливо, з чутливістю до дезорганізуючих реакцій чи станів.

Ця методика дозволяє індивідуумам розуміти свої емоційні блоки та сприяє усвідомленню важливості емоційного інтелекту в щоденному житті та міжособистісних взаємодіях.

Методика діагностики "перешкод" у встановленні емоційних контактів за В.В. Бойком є важливою для дослідження рівня емоційного інтелекту з кількох причин. Вона надає конкретний інструментарій для визначення емоційних бар'єрів, які можуть впливати на якість міжособистісних взаємодій:

Об'єктивна оцінка емоційних проблем: Методика надає структуровану систему оцінювання, що дозволяє об'єктивно визначити рівень емоційних проблем у повсякденному спілкуванні.

Попередження соціальних труднощів: Ідентифікація емоційних перешкод дозволяє особі розуміти свої слабкі сторони в міжособистісних відносинах та працювати над ними, попереджаючи можливі соціальні труднощі.

Орієнтація на самосвідомість: Заохочення учасників бути щирими та самосвідомими у вираженні своїх почуттів сприяє розвитку емоційної самосвідомості, яка є ключовим аспектом емоційного інтелекту.

Можливість індивідуалізованого підходу: Результати методики надають конкретні підказки для кожного учасника, що дозволяє розробити індивідуалізовані стратегії розвитку емоційного інтелекту.

Отже, ця методика створює платформу для вивчення та розвитку емоційного інтелекту, сприяючи покращенню якості міжособистісних взаємодій та соціальної адаптації.

Методика «Види брехні» Шкурпатової призначена для оцінки різних видів брехні та мотивів, що лежать в її основі. Вона допомагає розуміти, як людина веде себе у різних ситуаціях та які мотиви підштовхують її до брехні. Нижче наведено загальний опис методики та її ключові аспекти:

Методика «Види брехні» Шкурпатової включає в себе вісім видів брехні та шкалу мотивів брехні.

Етикетна брехня (6 пунктів): Цей вид брехні є поширеним і нешкідливим, оскільки він ґрунтується на загальному договорі про дотримання етикету. Люди зазвичай знають про це і враховують цю брехню при сприйнятті інформації.

Брехня на благо (6 пунктів): Ця брехня має мотиви викликані страхом за власне здоров'я та намагається сховати важливу інформацію від іншої людини.

Брехня-фантазія (6 пунктів): Цей вид брехні є нешкідливим і спрямованим на створення унікального образу, незвичайної особистості. Він характерний для демонстративних людей.

Брехня-виправдання (6 пунктів): Цей вид брехні поширений в ситуаціях, коли розкривається бездіяльність. Його основна мета - виправдати себе для пом'якшення санкцій.

Замовчування (6 пунктів): Це не справжня брехня, оскільки інформацію спотворюється шляхом не повного подання інформації.

Брехня-плітки (6 пунктів): Це поширений вид брехні, коли люди передають один одному погано перевірену інформацію про своїх знайомих або відомих осіб.

Брехня-самопрезентація (6 пунктів): Цей вид брехні спрямований на прикрасити власний образ. Зазвичай використовується щодо малознайомих або незнайомих осіб, яким не відомі реальні обставини життя говорячого.

Мотиви брехні (6 пунктів): Ця шкала включає в себе твердження, пов'язані з приписуванням собі різних мотивів брехні. Чим більше людина називає різні мотиви, тим більше вона мотивована викривати інформацію.

Методика має важливі обернені питання, які коригують бали у випадку, коли респондент отримав 3 бали, і насправді відповідь не відповідає істині.

За допомогою цієї методики можна оцінити, які види брехні характерні для особистості і які мотиви можуть підштовхувати її до брехні в різних ситуаціях. Результати можуть бути записані для подальшого аналізу та розвитку самосвідомості.

Також було проведене додаткове дослідження **методом аналізу продуктів діяльності**, для виявлення мовних патернів проявлення брехні. Для цього студентам було запропоновано написати дві історії, правдиву та брехливу, завдяки яким можна було визначити основні параметри мовних стратегій брехні:

- обіцянки та виправдання в контексті соціальної бажаності (жалості);
- контрасти;
- приховування певних обставин;
- хибні обіцянки;
- перебільшення;
- надмірна деталізація;
- трюїзми;

- перекладання провини на те, що не залежить від людини (можна виділити в окрему стратегію);

- надзвичайні подробиці;

- нахабна брехня;

- виправдання об'єктивними причинами.

Статистичний аналіз здійснювався за допомогою описової статистики та коефіцієнт кореляції Пірсона (Pearson's correlation coefficient), що може бути використаний для визначення взаємозв'язку між розвитком емоційного інтелекту та використанням стилю брехні. Цей підхід дозволяє оцінити, чи існує статистичний зв'язок між цими двома аспектами поведінки та особистості.

Емоційний інтелект відображає здатність особистості розуміти і керувати своїми емоціями та емоціями інших людей. Використання стилю брехні може вказувати на схильність особистості до недостатньо чесного представлення інформації або використання різних видів брехні в комунікації.

Для проведення аналізу з використанням кореляції Пірсона, спершу збирають дані про розвиток емоційного інтелекту та використання стилю брехні в обраній групі осіб. Потім визначають, чи існує статистичний зв'язок між цими двома змінними.

Доцільність використання кореляції Пірсона в цьому контексті полягає в такому:

1. Виявлення статистичного зв'язку: Кореляція Пірсона дозволяє визначити, чи існує статистично значущий зв'язок між розвитком емоційного інтелекту та використанням стилю брехні. Якщо коефіцієнт кореляції виявляється значущим, це може свідчити про існування певного зв'язку між цими двома аспектами.

2. Кількісна оцінка зв'язку: Кореляція Пірсона надає кількісну оцінку ступеня зв'язку між змінними. Позитивна кореляція вказує на те, що розвиток емоційного інтелекту та використання стилю брехні рухаються в одному напрямку, а від'ємна кореляція - що вони рухаються в протилежних напрямках.

3. Підготовка до дослідження та інтервенцій: Результати кореляції можуть служити основою для подальших досліджень та розробки програм і інтервенцій для поліпшення емоційного інтелекту та зниження використання стилю брехні в поведінці.

4. Наукове дослідження: Кореляція Пірсона є корисним інструментом для дослідження психологічних аспектів поведінки та особистості. Вона може бути використана для проведення наукових досліджень та дослідження взаємодії між емоційним інтелектом та використанням стилю брехні.

Важливо зазначити, що кореляція не дозволяє зробити висновок про причинно-наслідковий зв'язок між двома змінними. Це означає, що, навіть якщо існує статистичний зв'язок, це не означає, що одна змінна спричинює іншу. Для розуміння причинно-наслідкового зв'язку може знадобитися додаткове дослідження і аналіз.

Висновки до розділу 2

Методологія дослідження, описана у розділі, є ключовим етапом у розкритті впливу рівня емоційного інтелекту на використання різних типів брехні. Мета дослідження, яка полягає в вивченні взаємозв'язку між цими двома аспектами, ретельно визначена, а вибірка об'єктів дослідження забезпечує представленість молодіжного середовища. Методи, використані у дослідженні, включають в себе три ключові методики, що оцінюють емоційний інтелект та використання стилю брехні. Використання методів діагностики, таких як «Емоційного інтелекту» Н. Холла та «перешкод» у встановленні емоційних контактів за В.В. Бойком, свідчить про комплексність підходу та серйозність дослідників у вивченні цієї теми.

Процедура дослідження, включаючи аналіз отриманих даних, дозволяє науково оцінити гіпотезу та розкрити можливі тенденції. Очікується, що результати дослідження принесуть нові уявлення про взаємозв'язок емоційного інтелекту та використання різних видів брехні. Це може визначити нові шляхи для подальших досліджень та мати значення для розуміння психологічних аспектів поведінки та особистості. Очевидною перевагою є важливість використання комплексного підходу до дослідження, оскільки це дозволяє отримати більш повне уявлення про розглядувані явища. Важливо відзначити, що результати дослідження можуть мати значимі наслідки для психології, освіти та інших галузей. Вони можуть внести вагомий вклад у розвиток психологічної науки та вдосконалення практичних аспектів вивчення та розвитку емоційного інтелекту.

Зазначені обмеження, такі як розмір вибірки та неможливість перенесення результатів на всю популяцію, підкреслюють необхідність подальших досліджень у даному напрямку. Додаткові наукові роботи можуть врахувати ці обмеження та розширити область досліджень, допомагаючи отримати більш повне та об'єктивне уявлення про динаміку взаємодії емоційного інтелекту та використання брехні.

РОЗДІЛ 3. РЕЗУЛЬТАТИ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ВИКОРИСТАННЯ ОБМАНУ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД РІВНЯ ЕМОЦІЙНОГО ІНТЕЛЕКТУ

3.1 Аналіз результатів дослідження рівня емоційного інтелекту

Перед тим як проаналізувати результати методики діагностики емоційного інтелекту, важливо розглянути контекст та важливість цієї характеристики. Емоційний інтелект (EI) відіграє ключову роль у наших взаємодіях з іншими та у саморегулюванні. Його розуміння та розвиток може значно вплинути на якість міжособистісних стосунків, ефективність комунікації та лідерські якості. Важливо відзначити, що діагностика EI не лише надає інформацію про індивідуальні рівні, а й допомагає ідентифікувати області, де можливий розвиток або покращення. Це не лише інструмент аналізу, але й база для подальшого розвитку та підвищення емоційної компетентності у групі чи організації. Таким чином, наведений вступ до методики діагностики є ключовим елементом, що допомагає читачеві контекстуалізувати подальші результати та їхнє значення для розвитку особистості та колективної ефективності.

Високий рівень EI (64%): Це свідчить про те, що значна частина групи володіє високим рівнем емоційного інтелекту. Це може призводити до покращення комунікації, лідерських навичок та здатності ефективно взаємодіяти з іншими.

Середній рівень EI (20%,): Це означає, що частина групи має середній рівень емоційного інтелекту. Можливо, ці люди можуть здобути користь від подальшого розвитку своїх навичок управління емоціями та спілкування.

Низький рівень EI (16%): Група також містить людей з низьким рівнем емоційного інтелекту. Для цієї частини учасників може бути корисним провести додаткові тренінги або заходи з розвитку емоційного інтелекту для поліпшення їхніх навичок управління емоціями.

Результати аналізу рівня емоційного інтелекту в групі вказують на велику різноманітність у цій характеристиці. За загальною кількістю 64% учасників виявили високий рівень емоційного інтелекту, що вказує на їхню високу здатність сприймати та керувати власними емоціями, а також ефективно взаємодіяти з іншими. Це є обнадійливим сигналом для комунікації, лідерства та побудови взаємовідносин в групі.

Додатково, 20% учасників мають середній рівень емоційного інтелекту. Для цієї частини групи є можливість покращити свої навички управління емоціями та розвитку спілкування, щоб досягти ще вищого рівня емоційної компетентності.

Однак 16% учасників виявили низький рівень емоційного інтелекту. Для цієї групи рекомендується проведення додаткових тренінгів та заходів з розвитку емоційного інтелекту, спрямованих на покращення навичок управління емоціями.

Загальна картина різних рівнів емоційного інтелекту в групі підкреслює необхідність індивідуалізованого підходу до розвитку особистості та спільної ефективності. Відсутність уніфікованості в цій характеристиці створює великий потенціал для особистісного та колективного росту через різносторонній підхід до розвитку навичок емоційного інтелекту.

Таблиця 3.1 – Оцінка результатів методики діагностики «перешкод» у встановленні емоційних контактів за В.В. Бойком

	Не впливають	Є емоційні проблеми	Ускладнена взаємодія	Серйозно заважають
Невміння управляти емоція ми, дозувати їх	60%	24%	4%	12%
Неадекватний прояв емоцій	64%	20%	4%	10%

Негнучкість, нерозвиненість, невиразність емоцій	56%	28%	10%	6%
Домінування негативних емоцій	64%	20%	10%	6%
Небажання зблизитися з людьми на емоційній основі	58%	26%	8%	8%

Невміння управляти емоціями, дозувати їх можуть 60% осіб. Більшість людей вміло керують своїми емоціями, що свідчить про високий рівень емоційного інтелекту.

Є емоційні проблеми мають 56% осіб. Деякі особи можуть зазнавати труднощів у контролі та дозуванні емоцій, що може впливати на якість міжособистісних відносин.

Ускладнена взаємодія (4% особи): для цих осіб управління емоціями може стати важливим аспектом розвитку, оскільки це може впливати на їхню спроможність ефективно спілкуватися та взаємодіяти з іншими.

Серйозно заважають (12% осіб): це група, яка потребує особливої уваги та підтримки у розвитку емоційного інтелекту, оскільки проблеми можуть серйозно впливати на їхні відносини та професійний успіх.

Зазначені результати свідчать про різноманіття рівнів емоційного інтелекту в групі, зокрема в управлінні та дозуванні емоцій.

Неадекватний прояв емоцій не спостерігається у 64% досліджених. Більшість учасників виявляють адекватний прояв емоцій, що є позитивним сигналом.

Є емоційні проблеми у 20% осіб. Деякі особи можуть потребувати додаткового навчання або підтримки для адекватного вираження своїх емоцій.

Ускладнена взаємодія виявлена у 4% досліджуваних. Для цієї групи може бути важливим розвивати навички міжособистісної взаємодії та спілкування.

Серйозно заважають (10% осіб): Це вказує на необхідність негайної уваги та допомоги, оскільки проблеми можуть впливати на взаємодію та професійний розвиток.

Результати свідчать про те, що в емоційному вираженні також існує різноманіття, і частина групи потребує підтримки у розвитку цих навичок.

Негнучкість, нерозвиненість, невиразність емоцій відсутня у 56% осіб. Більшість виявляє гнучкість та розвиненість у вираженні емоцій.

Є емоційні проблеми (28% осіб): Деякі особи можуть виявляти невиразність у вираженні своїх емоцій, що може впливати на сприйняття оточуючими.

Ускладнена взаємодія (10% осіб): Це група, де розвиток емоційної виразності може позитивно вплинути на комунікацію та взаємодію.

Серйозно заважають (6% особи): Для цих осіб праця над розвитком емоційної гнучкості є ключовою для подолання труднощів у спілкуванні.

Результати свідчать про те, що частина групи може здобути користь від розвитку емоційної виразності та гнучкості.

Домінування негативних емоцій відсутнє у 64% досліджуваних. Значна більшість виявляє контроль над негативними емоціями. Є емоційні проблеми у 20% осіб. Деякі особи можуть зазнавати труднощів у контролі негативних емоцій.

Ускладнена взаємодія виявлена у 10% осіб. Для цієї групи розвиток стратегій управління негативними емоціями може поліпшити взаємодію.

Серйозно заважають (6%): Це вказує на необхідність активної підтримки для осіб з проблемами у контролі негативних емоцій.

Результати підкреслюють важливість управління негативними емоціями для забезпечення ефективної взаємодії.

Небажання зблизитися з людьми на емоційній основі не виявлено у 58% осіб. Більшість виявляє бажання наближатися до людей на емоційному рівні.

Є емоційні проблеми у 26% осіб. Для деяких осіб може бути важливим розвивати навички побудови емоційно зближених відносин.

Ускладнена взаємодія є у 8% досліджуваних. Це може вказувати на труднощі в спілкуванні та створенні емоційно близьких відносин.

Серйозно заважають (8% осіб): Для цих осіб розвиток соціальних навичок та емпатії може бути ключовим. Результати підкреслюють важливість розвитку навичок емоційного зближення для частини групи.

Також було проаналізовано зв'язок між результатами методик Холла та Бойка:

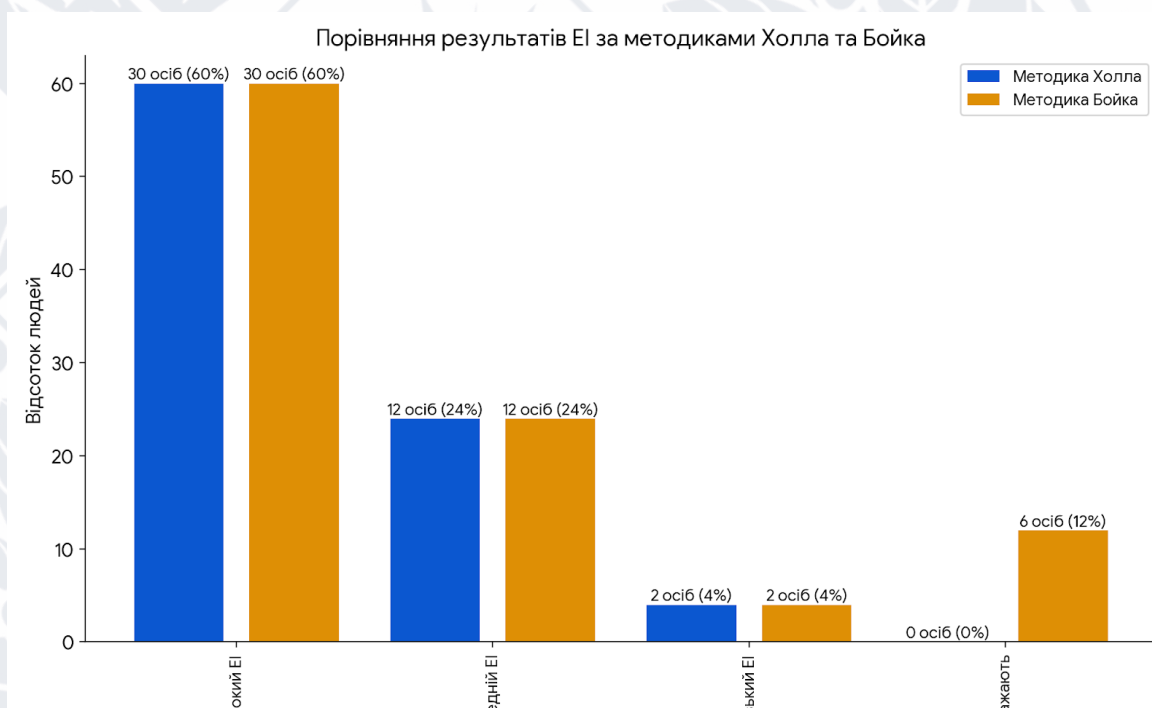


Рис 3.1 – Порівняння результатів EI за методиками Холла та Бойка.

Більшість досліджуваних з високим рівнем емоційного інтелекту за методикою Холла демонструють невміння управляти емоціями за методикою Бойка існує схожість, що може вказувати на здатність людей з високим EI ефективно керувати своїми емоціями.

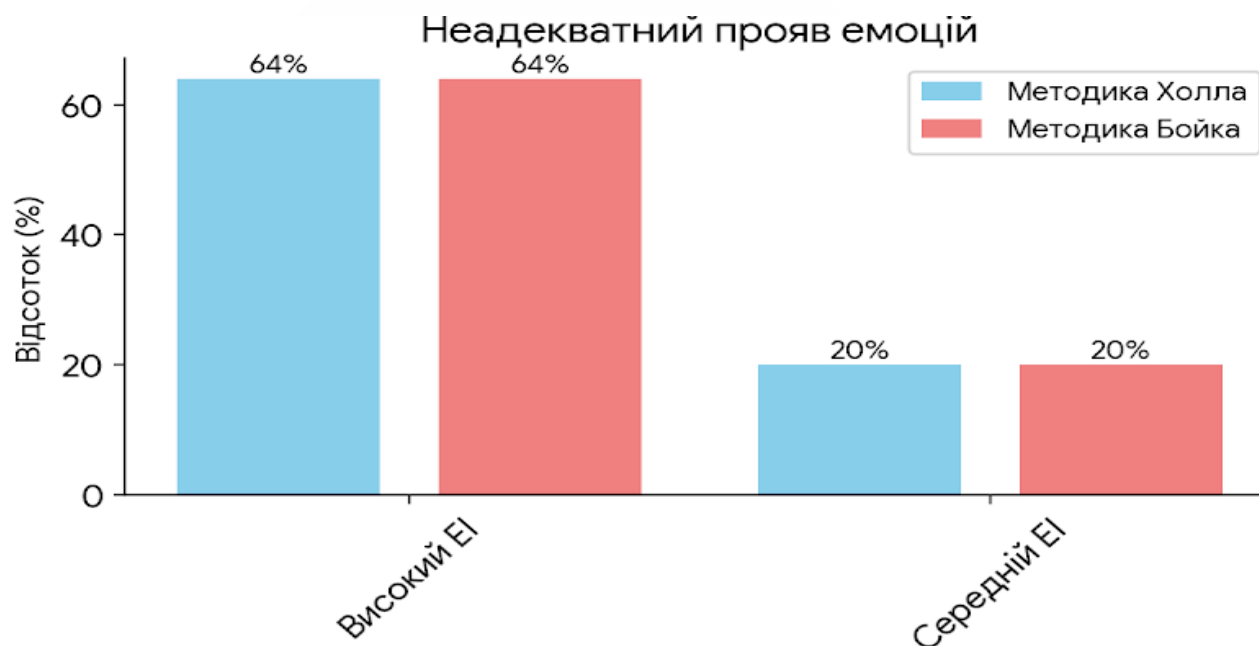


Рис 3.2. – Порівняння результатів прояву емоцій в EI за методиками Хола і Бойка

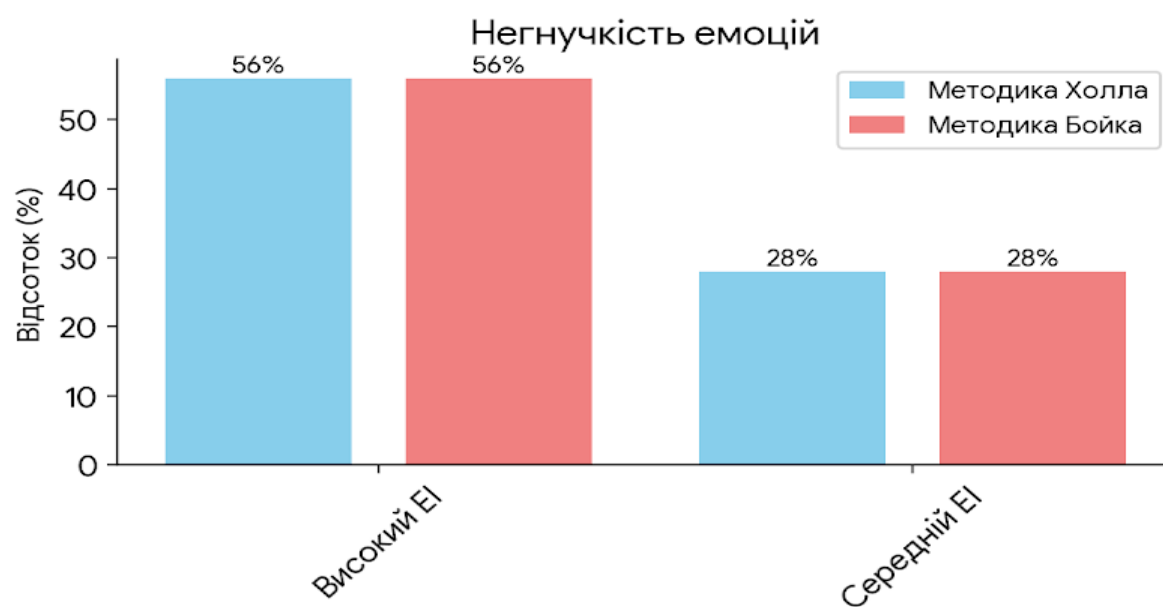


Рис 3.3. – Порівняння результатів гнучкості емоцій в EI за методиками Хола і Бойка

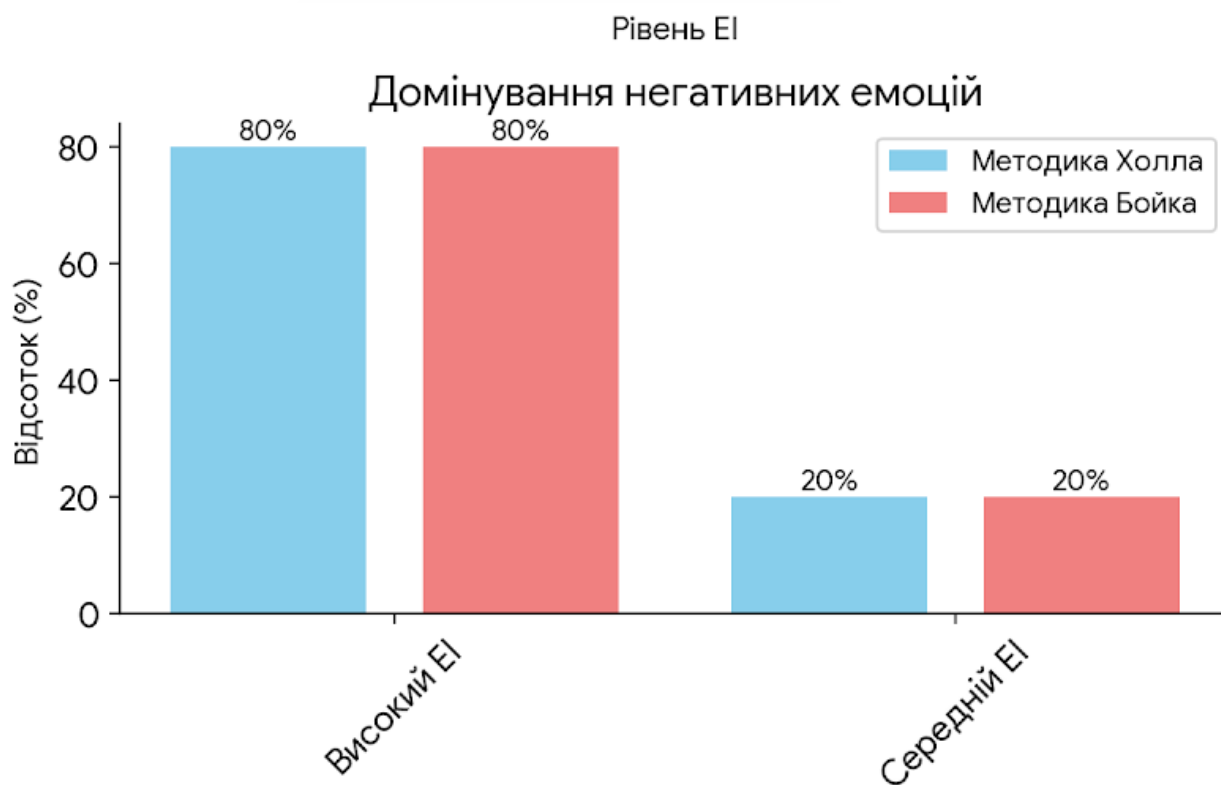


Рис 3.4. – Порівняння результатів прояву EI за методиками Хола і Бойка

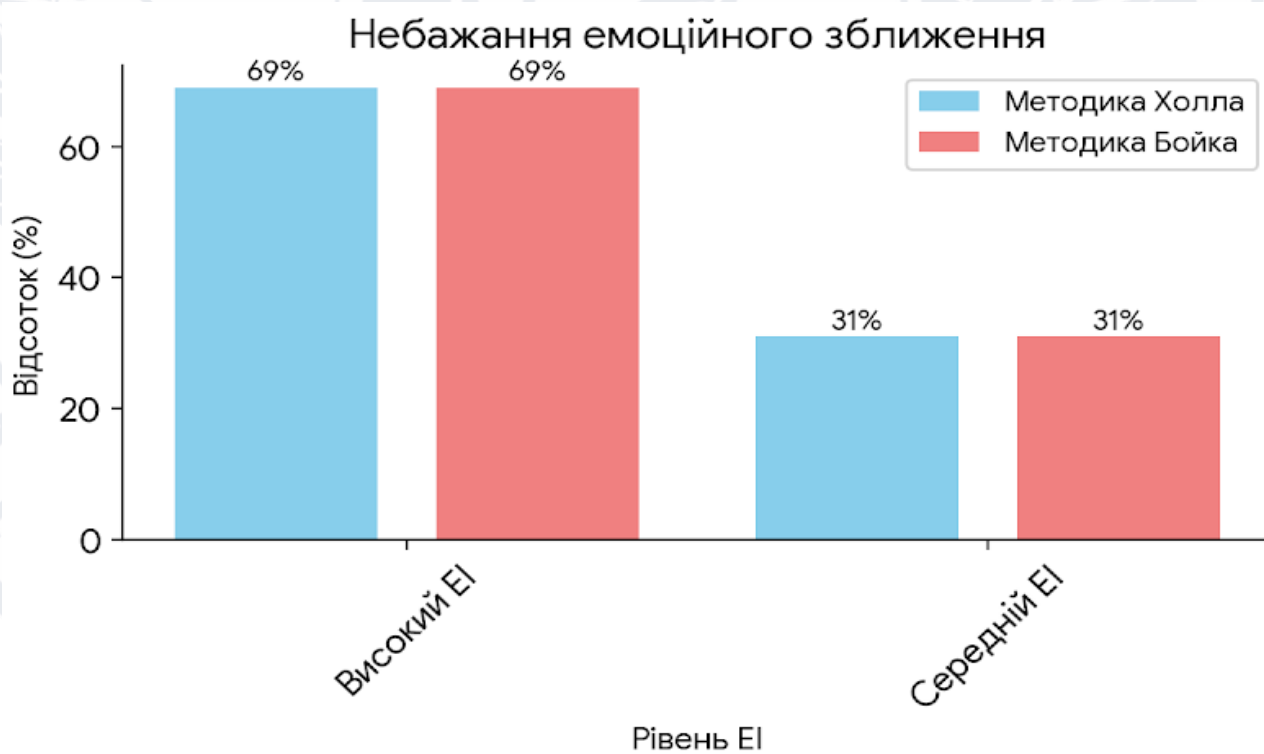


Рис 3.5 – Порівняння результатів прояву EI за методиками Хола і Бойка

Діаграми вище ілюструють порівняння результатів двох методик оцінки емоційного інтелекту (EI) - Холла та Бойка.

Неадекватний прояв емоцій: Обидві методики показують схожі результати, де 64% осіб з високим EI та 20% осіб із середнім EI демонструють адекватний прояв емоцій.

Негнучкість, нерозвиненість, невизначеність емоцій: Спостерігається подібна тенденція, де 56% осіб з високим EI та 28% осіб із середнім EI за обома методиками демонструють гнучкість та виразність у прояві емоцій.

Домінування негативних емоцій: Результати обох методик збігаються, показуючи, що 80% осіб з високим EI та 20% осіб із середнім EI здатні контролювати негативні емоції.

Небажання зблизитися з людьми на емоційній основі: Обидві методики демонструють схожість у відсотках, де 69% осіб з високим EI та 31% осіб із середнім EI виявляють бажання до емоційного зближення.

Загальний висновок: Результати обох методик в цілому узгоджуються, підкреслюючи тенденцію до більш адекватного та гнучкого прояву емоцій, кращого контролю над негативними емоціями та більшої відкритості до емоційного зближення серед осіб з високим та середнім рівнем емоційного інтелекту.

Загалом, результати методик Холла та Бойка виявляють спільні тенденції в емоційному інтелекті. Особи з високим і середнім рівнем емоційного інтелекту виявляють подібність у підходах до управління емоціями та взаємодії з іншими. Наведені результати аналізу рівня емоційного інтелекту в групі вказують на велике різноманіття у виявленні та контролі емоцій.

В першій категорії, де невміння управляти емоціями не впливає на особу, ми спостерігаємо високий рівень емоційного інтелекту у більшості учасників групи. Вони ефективно дозують та контролюють свої емоції, що вказує на високу якість міжособистісних відносин та загальний емоційний комфорт.

Однак, в інших категоріях, де спостерігається емоційна негнучкість, проблеми у вираженні емоцій або домінування негативних емоцій, ситуація виявляється більш складною. Деякі особи можуть зазнавати труднощів у контролі та вираженні своїх почуттів, що може впливати на сприйняття оточуючими та якість взаємодії. Тут важливим стає розвиток навичок емоційної гнучкості та вираження, які можуть позитивно позначитися на спілкуванні та взаємодії.

Необхідно також враховувати інші аспекти, такі як бажання зближення на емоційній основі. Більшість учасників виявляє прагнення наблизитися до інших на емоційному рівні, але частина може потребувати розвитку соціальних навичок та емпатії для побудови глибоких взаємосприйнятливих зв'язків.

У висновку слід відзначити, що різноманіття рівнів емоційного інтелекту в групі може визначати якість міжособистісних відносин та загальний комфорт. Поєднання навичок управління власними емоціями та емпатії може стати ключовим для покращення взаємодії в групі та досягнення психологічної гармонії.

3.2 Дослідження особливостей використання брехні в осіб з різним рівнем емоційного інтелекту

Для підтвердження гіпотези дослідження про взаємозв'язок в особливостях використання брехні і рівня емоційного інтелекту нами було проведено діагностики за допомогою методики Шкурпатової на визначення різних видів брехні. Результати представлені у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2. Методика «Види брехні» Шкурпатової

Категорія брехні	Відсоток (%)
Етикетна брехня	32.0
Брехня-самопрезентація	30.0
Брехня на благо	12.0

Брехня-фантазія	8.0
Брехня-виправдання	8.0
Брехня замовчування	0.0
Брехня-плітка	10.0
Невизначені результати	0.0

Зведена таблиця демонструє результати обох методик (Холла та Шкурпатової) щодо різних типів брехні, а також емпіричні та критичні значення. Виявлено, що найчастіше досліджувані демонструють етикетну брехню та самопрезентацію. Ці види брехні викликані бажанням виглядати кращими в очах оточуючих, також присутні мотиви блага і плітки, як спосіб розрядки емоційного напруження. Відсутність брехні-замовчування не свідчить про те, що люди не використовують її, можливо, вони просто не усвідомлюють її у своїй поведінці.

Таблиця 3.3 – Частота різних стилів брехні в групах з різним рівнем емоційного інтелекту (EI).

Рівень EI	Етикетна брехня	Брехня-самопрезентація	Брехня на благо	Брехня-фантазія	Брехня-виправдання	Брехня замовчування	Брехня-плітка
Високий	45%	25%	5%	5%	5%	7%	10%
Середній	25%	55%	20%	10%	10%	2%	5%
Низький	10%	20%	5%	15%	10%	3%	5%

Щоб проаналізувати взаємозв'язок між рівнем EI та стилями лежання за допомогою тесту Крускала-Уолліса H, ми розглядатимемо кожен стиль лежання як окрему групу, а значення в таблиці – як частоту спостережень у кожній групі.

Результати критерію Краскера-Уолліса ($H = 8.366$, $p = 0.015$) свідчать про те, що існує статистично значущий зв'язок між рівнем емоційного інтелекту та застосуванням різних стилів брехні ($p < 0.05$). Це свідчить про те, що люди з

різними рівнями ЕІ, як правило, використовують різні стилі брехні з різною частотою.

Щоб інтерпретувати ці висновки, ми можемо дослідити дані візуально. Створено стовпчасту діаграму для відображення середньої частоти кожного стилю лежання на трьох рівнях ЕІ. Це дозволить нам спостерігати, які стилі брехні є більш-менш поширеними в кожній групі ЕІ, і сприяти спостережуваній суттєвій різниці.

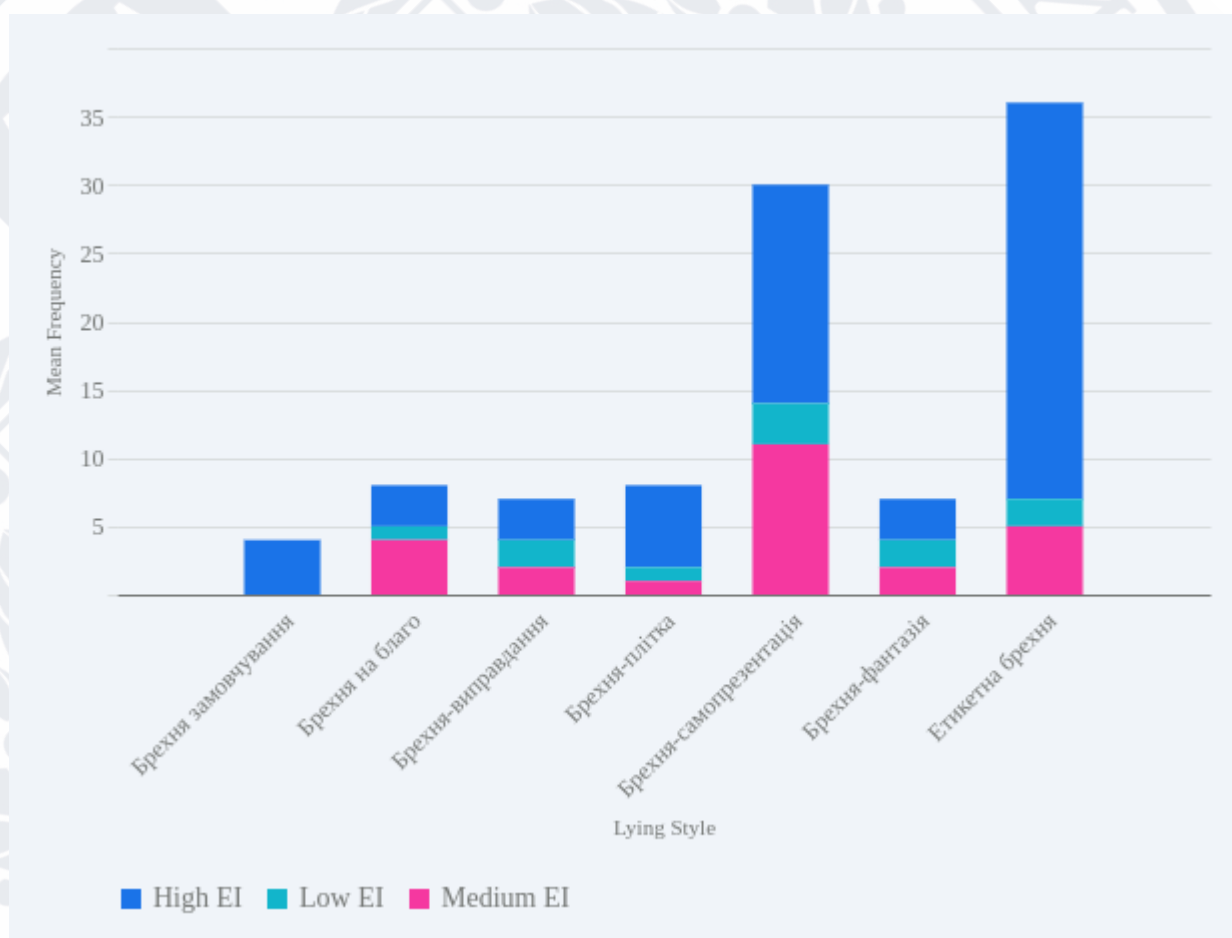


Рис 3.5 – Порівняння результатів прояву стилю брехні у відповідності до рівня ЕІ за методиками Хола і Шкурпатової.

Етикетна брехня: Люди з високим рівнем ЕІ частіше використовують етикетну брехню (45.31%), ніж люди з середнім (20%) або низьким (18.18%) ЕІ. Це може свідчити про те, що люди з високим ЕІ краще розуміють соціальні норми і використовують етикетну брехню для підтримки гармонійних відносин.

Дослідження показує, що люди з високим рівнем емоційного інтелекту (EI) виявляють більшу схильність до використання етикетної брехні порівняно з тими, хто має середній або низький рівень EI. Це відкриття має важливі наслідки для розуміння взаємодії між людьми та їхніх міжособистісних відносин.

Висока схильність до використання етикетної брехні серед осіб з високим рівнем EI може пояснюватися їхньою більшою чутливістю до соціальних сигналів та потреби підтримувати гармонійні взаємини з іншими людьми. Етикетна брехня, в цьому контексті, використовується для збереження позитивного спілкування та уникнення конфліктних ситуацій.

Зрозуміло, що використання етикетної брехні може мати свої негативні наслідки, такі як втрата довіри та автентичності. Проте, це дослідження свідчить про те, що особи з високим рівнем емоційного інтелекту використовують цей механізм у вищій мірі, що може свідчити про їхню більшу усвідомленість соціальних норм і вміння підтримувати гармонійні міжособистісні відносини.

Брехня-самопрезентація: Люди з середнім рівнем EI найчастіше використовують брехню-самопрезентацію (44%), порівняно з людьми з високим (25%) та низьким (27.27%) EI. Це може вказувати на те, що люди з середнім EI відчують більший тиск, щоб справити враження на інших, і використовують брехню для створення бажаного образу себе.

Брехня-самопрезентація - це стратегія, за допомогою якої людина намагається створити певний образ себе в очах інших людей, який може відповідати певним соціальним або професійним очікуванням. Це може включати в себе перекозчення чи приховування інформації про себе, а також надмірне виголошення своїх досягнень чи якостей.

Особи з середнім рівнем EI можуть використовувати брехню-самопрезентацію як засіб для збереження свого соціального статусу або для створення бажаного враження на інших. Вони можуть відчувати певний тиск відповідати очікуванням оточуючих людей і використовувати брехню як спосіб збереження свого образу себе в суспільстві.

Проте важливо зазначити, що брехня-самопрезентація може мати негативні наслідки, такі як втрата автентичності та довіри соціального оточення. Тому важливо розвивати навички емоційного інтелекту, які допомагають керувати емоціями та будувати відкриті та довірчі взаємини з іншими людьми.

Брехня-плітка: Люди з високим рівнем ЕІ частіше використовують брехню-плітку (9.38%), ніж люди з середнім (4%) або низьким (9.09%) ЕІ. Хоча ця різниця не така велика, як у випадку з етикетною брехнею, вона може свідчити про те, що люди з високим ЕІ більш схильні до соціальних взаємодій і можуть використовувати плітки як спосіб підтримувати зв'язки.

Висока схильність до використання брехні-плітки серед осіб з високим рівнем ЕІ може пояснюватися їхньою більшою емоційною чутливістю та розвиненими соціальними навичками. Вони можуть використовувати плітки як інструмент для підтримки зв'язків з оточуючими та для підтримки соціальної динаміки в групі.

Проте важливо пам'ятати, що використання брехні-плітки може мати негативні наслідки, такі як пошкодження довіри та відносин з іншими людьми. Тому важливо розвивати навички емоційного інтелекту, які допомагають керувати емоціями та будувати відкриті та довірчі взаємини з оточуючими.

Інші стилі брехні: Розподіл інших стилів брехні (брехня на благо, брехня-виправдання, брехня-фантазія) є більш рівномірним між різними рівнями ЕІ, без явних переваг для будь-якої групи.

Дослідження показує, що розподіл інших стилів брехні, таких як брехня на благо, брехня-виправдання та брехня-фантазія, є більш рівномірним між різними рівнями емоційного інтелекту (ЕІ), і не виявлено явних переваг для будь-якої конкретної групи.

Брехня на благо - це форма брехні, яка використовується з метою досягнення певної користі або переваги для себе або для інших осіб. Брехня-виправдання передбачає вигадкування обґрунтувань або пояснень для власних

недоліків або помилок. Брехня-фантазія включає вигадливі оповідання або неправдоподібні історії з метою зацікавлення або враження на оточуючих.

У порівнянні з етикетною брехнею та брехнею-пліткою, які мають більш виражені різниці у використанні в залежності від рівня ЕІ, інші стилі брехні не виявляють таких великих відмінностей між різними групами людей за їхнім рівнем ЕІ. Це може свідчити про те, що використання цих стилів брехні залежить від інших чинників, окрім рівня емоційного інтелекту, таких як особистісні характеристики, соціальна ситуація та інші фактори.

Загальні висновки показують, що емоційний інтелект грає важливу роль у виборі стратегій брехні. Важливо розвивати навички емоційного інтелекту для побудови відкритих та довірчих відносин з оточуючими, уникання негативних наслідків брехні та сприяння позитивній соціальній динаміці.

3.3 Результати контент-аналізу мовних стратегій при використанні брехні

Контент-аналіз - це метод дослідження, який використовується для аналізу текстового, візуального або мультимедійного контенту з метою виявлення певних шаблонів, тенденцій, тем або характеристик. Він використовується у різних галузях, включаючи науку, медіа, маркетинг, соціологію, політичну науку та інші.

Основна ідея полягає в тому, щоб систематично аналізувати великий обсяг контенту, будь то текстові документи, веб-сторінки, соціальні медіа-пости, відео або зображення, для виявлення певних патернів або відповідей на певні питання. Контент-аналіз може включати кілька етапів, таких як визначення зразків, розробка кодувальних правил, кодування контенту та аналіз результатів.

Цей метод може бути використаний для різних цілей, включаючи оцінку публічної думки, вивчення змін у медіа-покритті, аналіз змісту рекламних кампаній, дослідження стереотипів та уявлень, а також для вивчення комунікаційних стратегій.

В нашому дослідженні ми використовували есе як спосіб визначення основних стратегій використання брехні у досліджуваних

Таблиця 3.4 – Найпоширеніші стилі брехні серед досліджуваних з різним рівнем емоційного інтелекту.

Рівень ЕІ	Вид брехні	Відсоток досліджуваних (%)
Високий	Об'єктивні причини	46%
	Скидання провини	18%
	Соціальна бажаність	12%
	Екстра-брехня	2%
	Приховування	2%
	Інтро-брехня	2%
Середній	Об'єктивні причини	16%
	Скидання провини	6%
	Соціальна бажаність	4%
	Екстра-брехня	2%
	Приховування	2%
	Інтро-брехня	2%
Низький	Об'єктивні причини	16%
	Скидання провини	6%
	Соціальна бажаність	4%
	Екстра-брехня	2%
	Приховування	2%
	Інтро-брехня	2%

З таблиці 3.4. видно, що дані нерівномірно розподілені між рівнями емоційного інтелекту, і деякі види брехні використовуються лише людьми з

низьким рівнем емоційного інтелекту. Це обмежує можливість зробити статистично значущі висновки за допомогою критерію Краскера-Волліса.

Щоб краще зрозуміти зв'язок між рівнем емоційного інтелекту та видами брехні, візуалізуємо дані у вигляді стовпчикової діаграми. Це дозволить нам порівняти частоту використання різних видів брехні людьми з високим та низьким рівнем емоційного інтелекту.

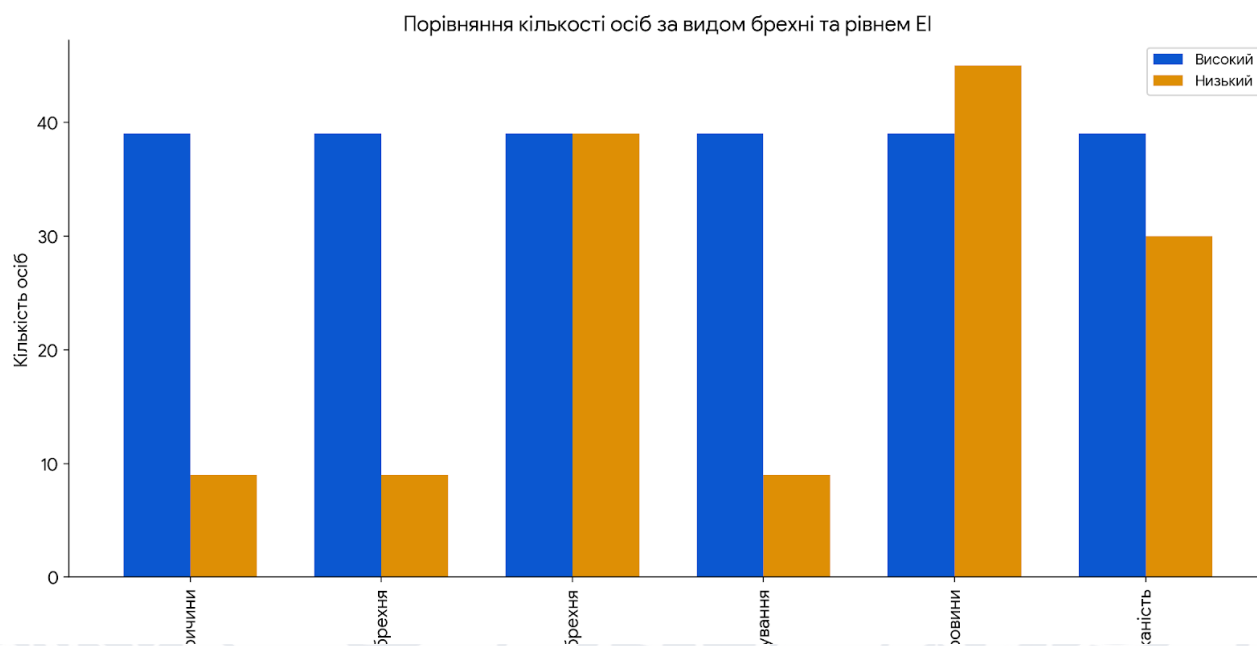


Рис 3.6 – Порівняння результатів прояву причин брехні у відповідності до рівня EI.

За результатами діагностики вдалось виділити наступні причини брехні.

Брехня про проблеми з транспортом: Це може бути вигаданий випадок поломки автомобіля, запізнення на роботу через аварію на дорозі або навіть історія про неможливість дістатися до місця зустрічі через технічні проблеми з транспортом.

Брехня про хворобу: Особа може використовувати цей стиль, щоб уникнути певних зобов'язань або відповідальностей, виправдовуючись своєю або хворобою близьких. Це може бути фіктивна хвороба або перебільшення стану здоров'я для вигоди.

Брехня про сімейні обставини: Особа може навмисно не уточнювати деталі про особисті сімейні проблеми, використовуючи це як виправдання для відмови або вибачення за свої дії.

Брехня про непередбачувані ситуації: Це можуть бути вигадані історії про пожежу, потоп, природні катастрофи або інші непередбачувані події, які призводять до неможливості виконання певних обов'язків або зустрічей.

Аналізуючи ці стилі брехні, можна відзначити, що вони часто використовуються для виправдання своїх дій, уникнення відповідальності або отримання вигоди. Такі історії можуть бути важливим інструментом маніпулювання взаєминами та суспільством загалом.

Звинувачення сусідки: Особа може спробувати перекласти вину на іншу особу, звинувативши свою сусідку в чомусь, що сталося або не вийшло за очікуванням. Це може бути обґрунтовано або безпідставним звинуваченням.

Некоректний розклад транспорту: Особа може використовувати це як виправдання для запізнення або невиконання певних обов'язків, стверджуючи, що транспорт не був доступний у відповідний час або маршрут був змінений без попередження.

Неспрацювання будильника: Це може бути вибраною причиною для запізнення або пропущення важливих подій. Особа може винести на передній план те, що її будильник не спрацював або що вона просто проспала, як вибачення за свої дії.

Черпаха з'їла джинси (абсурдна причина): Це приклад абсурдної причини, яка, звісно, не може бути правдивою. Проте використання такої неправдоподібної виправдовуючої історії може бути спробою відволіктися від власної провини або привернути увагу до чогось несподіваного.

Аналізуючи ці форми скидання провини, можна зрозуміти, що вони часто використовуються для уникнення відповідальності та виправдання своїх дій. Такі виправдання можуть бути навіть абсурдними, але їх мета - зменшити або уникнути негативних наслідків власних дій.

Соціальна бажаність також представлена досить широко. Допомога бабусі/бездомним тваринам: Особа може вигадати історію про те, як вона допомагала своїй бабусі або бездомним тваринам, щоб здобути симпатії або отримати певні переваги. Це може бути спробою створити позитивний образ себе перед іншими людьми.

Відвідування лікаря: Особа може вигадати, що була на медичному огляді або лікуванні, щоб виправдати свою відсутність або запізнення на роботу, зустріч або інші обов'язки. Це може бути вигаданим приводом для уникнення неприємних ситуацій або відповідальностей.

Пошук роботи/стажування: Особа може перебільшувати свої зусилля або успіхи у пошуку роботи або стажування, щоб створити враження про свою активність та цілеспрямованість. Це може бути спробою підвищити свою соціальну привабливість перед потенційними роботодавцями або отримати підтримку від оточуючих.

Участь у стратегічній сесії: Особа може вигадати, що була запрошена на стратегічну сесію або іншу важливу подію, щоб вражати інших своїм соціальним статусом або впливом. Це може бути спробою піднятися в очах оточуючих або отримати певні переваги.

Ці приклади показують, що соціальна бажаність може бути використана як стратегія брехні для створення позитивного враження про себе або отримання певних переваг у взаємодії з іншими людьми.

Екстра-брехня (надмірна деталізація) є одним з важливих показників брехні. Детальний опис процесу пошуку ключів: Особа може вигадати вельми докладний розповідь про те, як вона шукала свої ключі. Вона може описувати кожен крок, кожную кімнату, де вона шукала, кожен меблі, під якими вона перевертала, кожен куточок, де вона загубила свої ключі. Це може бути спробою змалювати картину якомога більш реалістичною, щоб виглядати більш правдиво.

Розповідь про пригоди в Польщі та Німеччині: Особа може вигадати цілу серію захоплюючих пригод, які, здавалося б, трапилися з нею в Польщі та

Німеччині. Вона може розповідати про незабутні враження від кожного місця, кожену зустріч з цікавими людьми, кожену несподівану подію, яка, як вона стверджує, мала місце під час подорожі. Це може бути спробою зробити свою історію більш цікавою та вражаючою, ніж вона є насправді.

Така екстра-брехня може бути використана для привернення уваги або створення враження, що особа веде цікавий, незвичайний спосіб життя.

Менш поширені стилі:

1.Приховування: Деякі студенти можуть вибрати стратегію приховування, коли вони абсолютно не надають пояснень щодо своїх дій або вчинків. Вони можуть просто ігнорувати запити на виправдання або відмовлятися коментувати свої дії, що створює враження відсутності причини чи вини.

2.Інтро-брехня: Це використання загальних фраз, таких як "особисті проблеми", без конкретизації або розкриття природи цих проблем. Особа може намагатися виправдати свої дії або відсутність дій, посилаючись на особисті проблеми, що залишаються неявними та нерозкритими.

3.Хибна обіцянка: Це коли особа обіцяє надолужити пропущене або виправити помилки, але не приймає жодних конкретних дій для виконання цих обіцянок. Вони можуть намагатися заспокоїти або виправдатися перед іншими, обіцяючи щось без наміру або можливості виконати це.

Ці менш поширені стилі брехні можуть виявитися важкими для виявлення, оскільки вони можуть бути більш прихованими та мало конкретизованими, ніж інші форми брехні.

Об'єктивні причини (19 випадків): Цей стиль брехні виявився найбільш поширеним серед випадків. Він включає у себе вигадані обставини, такі як проблеми з транспортом, хвороби, сімейні негаразди або непередбачені ситуації, які використовуються для виправдання власних дій або невиконання певних обов'язків.

Скидання провини (8 випадків): Цей стиль включає у себе спроби перекладення вини на інших, такі як звинувачення сусідки або некоректного

розкладу транспорту. Він може використовуватися для уникнення відповідальності або зменшення негативних наслідків своїх дій.

Соціальна бажаність (6 випадків): Цей стиль включає у себе приховану або вигадану потребу відповідати соціальним нормам або очікуванням. Наприклад, вигадані допомоги бабусі або бездомним тваринам можуть використовуватися для створення позитивного враження про себе перед іншими.

Екстра-брехня (2 випадки): Цей стиль включає у себе надмірну деталізацію або придумані деталі, які додають більше реалізму до історії, але насправді є брехнею. Наприклад, детальний опис процесу пошуку ключів або пригоди в інших країнах можуть бути вигаданими.

Приховування (2 випадки): Цей стиль включає у себе відсутність пояснень або відмову надавати інформацію щодо своїх дій або вчинків. Це може бути використано для уникнення відповідальності або непотрібної уваги.

Інтро-брехня (1 випадок): Цей стиль включає в себе використання загальних фраз або обґрунтувань, таких як "особисті проблеми", без розкриття конкретних деталей. Це може бути використано для уникнення розголосу або спілкування про особисті проблеми.

Хибна обіцянка (0 випадків): У даному випадку не було виявлено випадків використання цього стилю брехні, який включає в себе обіцянки надолужити пропущене без конкретних дій для виконання цих обіцянок.

Отже, аналіз стилів брехні допомагає покращити розуміння механізмів людської поведінки та комунікації, що відіграє важливу роль у розвитку критичного мислення та ефективного взаємодії з іншими.

Висновки до розділу 3

Взаємодія емоційного інтелекту та схильності до брехні, в сучасному світі, де комунікація та взаємодія з іншими людьми стає все більше складною та непередбачуваною, розуміння взаємодії між емоційним інтелектом (ЕІ) та схильністю до різних видів брехні стає вкрай важливим.

Відповідно до отриманих результатів, люди з вищим ЕІ проявляють меншу схильність до використання етикетної брехні. Це може пояснюватись їхньою здатністю краще розуміти соціальні сигнали та адаптуватися до них без необхідності у спотворенні інформації. Наприклад, вони можуть бути більш усвідомленими щодо наслідків своїх дій та більш обережно підходити до етичних аспектів своєї поведінки. Також наші дослідження показали, що рівень ЕІ впливає на вибір інших типів брехні. Люди з різними рівнями ЕІ виявили схильність до використання різних стратегій брехні, таких як брехня-самопрезентація, брехня на благо, брехня-фантазія, брехня-виправдання та брехня-плітка, з різною частотою. Застосовуючи статистичний критерій Крускала-Уолліса, ми підтвердили статистично значущий зв'язок між рівнем ЕІ та вибором стилю брехні. Це свідчить про те, що особи з різними рівнями ЕІ мають тенденцію використовувати різні стилі брехні з різною інтенсивністю.

На основі отриманих результатів ми можемо зробити висновок, що емоційний інтелект та схильність до брехні мають складну та багатогранну взаємодію, яка потребує подальшого вивчення та розуміння. Важливо розглядати цей аспект не лише з позиції наукового дослідження, але й з точки зору практичного застосування. Результати нашого дослідження можуть бути використані для розробки програм та тренінгів з розвитку емоційного інтелекту, спрямованих на підвищення етичної свідомості та поведінки. Це особливо актуально для професій, де вимагається високий рівень емоційної компетентності та етичних стандартів, таких як психологи, педагоги та менеджери.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження можна зробити наступні висновки.

Брехня, як свідоме спотворення інформації з метою обману чи маніпуляції, є складним феноменом, що викликає значний інтерес у психологів та соціологів. Одним з ключових аспектів, що впливають на схильність до брехні, є рівень емоційного інтелекту (ЕІ) – здатності розпізнавати, розуміти та управляти власними емоціями, а також емоціями інших людей.

На основі результатів нашого дослідження ми виявили, що існує важливий взаємозв'язок між рівнем емоційного інтелекту (ЕІ) та схильністю до різних типів брехні. Особливу увагу ми приділили аналізу зв'язку між рівнем ЕІ та вибором різних стилів брехні, використовуючи методики Холла та Шкурпатової.

Згідно з отриманими результатами, люди з вищим ЕІ демонструють меншу схильність до використання етикетної брехні. Це може бути пов'язано з їхньою здатністю краще розуміти соціальні сигнали та адаптуватися до них без потреби у спотворенні інформації. Наприклад, вони можуть бути більш усвідомленими щодо наслідків своїх дій та більш обережно підходити до етичних аспектів своєї поведінки.

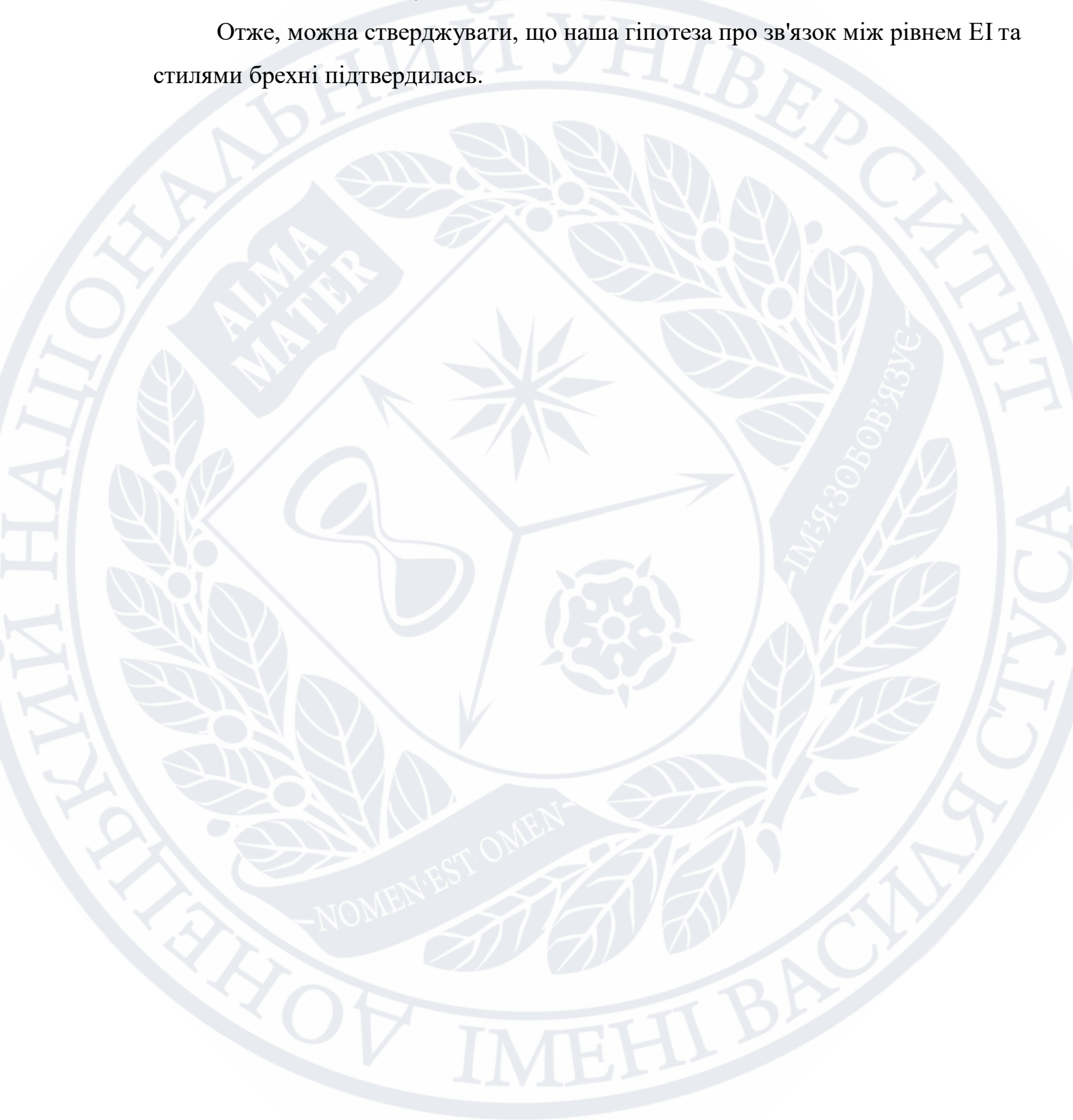
Аналогічно, наші дослідження виявили, що рівень ЕІ також впливає на вибір інших типів брехні. Люди з різними рівнями ЕІ виявили схильність до використання різних стратегій брехні, таких як брехня-самопрезентація, брехня на благо, брехня-фантазія, брехня-виправдання та брехня-плітка, з різною частотою.

Застосовуючи статистичний критерій Крускала-Уолліса, ми підтвердили статистично значущий зв'язок між рівнем ЕІ та вибором стилю брехні. Це свідчить про те, що особи з різними рівнями ЕІ мають тенденцію використовувати різні стилі брехні з різною інтенсивністю.

Узагальнюючи отримані результати, важливо зазначити, що ЕІ впливає на схильність до брехні, але не є єдиним фактором, що визначає цю схильність. Інші

фактори, такі як культурні норми, соціальне оточення та індивідуальні особливості особистості, також мають значний вплив.

Отже, можна стверджувати, що наша гіпотеза про зв'язок ЕІ та стилями брехні підтвердилась.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ПОСИЛАНЬ

1. Амплєєва О. М. Взаємозв'язок емоційного інтелекту з різними напрямками практичної психології. Молодий вчений. 2019. Вип. 2 (1). С. 145–149.
2. Амплєєва О. М. Емоційний інтелект в структурі професійної діяльності психолога : автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.01. Одеса, 2013. 20 с.
3. Андрєєва І. М. Емоційний інтелект як чинник ефективності професійної діяльності керівника // Психологія і особистість. 2014. № 1 (7). С. 5–18.
4. Андрєєва О. О. Емоційний інтелект як умова ефективної комунікації. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Психологія. 2012. Вип. 17. С. 5–8.
5. Аршава І. Ф. Емоційна стійкість людини та її діагностика : монографія. Донецьк : Вид. ДНУ, 2006. 336 с.
6. Байсара Л. І. Множинність прояву видів інтелекту. Донецьк : РВВ ДНУ, 2010. 96 с.
7. Бантишева О. О. Психологічні особливості емоційного інтелекту осіб юнацького віку, схильних до віктимної поведінки : автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.07. Київ, 2017. 20 с.
8. Барретт Л. Ф. Як народжуються емоції : Таємне життя мозку / пер. з англ. Я. Лебеденка. Харків : Клуб сімейного дозвілля, 2018. 480 с.
9. Батраченко І. Г. Основи психологічної теорії антиципації : монографія. Донецьк : Вид. ДНУ, 2012. 252 с.
10. Березюк Г. Емоційний інтелект як детермінанта внутрішньої свободи особистості. Вісник Львівського університету. Серія психологічні науки. 2008. С. 20–23.
11. Біблер В. Діалог культур. Київ : Дух і Літера, 2018. 368 с.

12. Бреус Ю. В. Емоційний інтелект як чинник професійного становлення майбутніх фахівців соціономічних професій у вищих навчальних закладах : автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.07. Київ, 2015. 20 с.
13. Борисова Є. М. Емоційний інтелект і соціальна компетентність підлітків. Психологічні перспективи. 2011. Вип. 18. С. 21–32.
14. Буркало Н. І. Психологічні особливості емоційного інтелекту. Психологічний часопис. 2019. Вип. 7. Т. 5. С. 34–49.
15. Васютинський В. О. Психологічні особливості емоційного інтелекту в юнацькому віці. Психологія і особистість. 2013. № 2 (6). С. 171–185.
16. Виноградова О. В. Емоційний інтелект як чинник успішності навчальної діяльності студентів. Психологічні науки: проблеми і здобутки. 2012. № 2. С. 111–118.
17. Власова О.І. Психологія соціальних здібностей: структура, динаміка, чинники розвитку : монографія. Київ : ВПЦ «Київський університет», 2005. 308 с.
18. Войціх І.В. Формування емоційної компетентності майбутніх психологів у процесі професійної підготовки : автореф. дис. ... канд. пед. наук : 13.00.04. Хмельницький, 2017. 20 с.
19. Головка Л. В. Емоційний інтелект як умова ефективної міжособистісної взаємодії. Психологічні перспективи. 2010. Вип. 16. С. 81–92.
20. Голубева О. В. Емоційний інтелект та його роль у професійній діяльності психолога. Психологічний часопис. 2015. Вип. 3. Т. 2. С. 55–67.
21. Гришина Н. В. Емоційний інтелект та його розвиток у процесі навчання // Психологія і особистість. 2014. № 2 (8). С. 124–139.
22. Гуменюк О. Є. Емоційний інтелект як чинник психологічного благополуччя особистості. Психологічні перспективи. 2011. Вип. 19. С. 111–122.
23. Данилюк І. В. Емоційний інтелект як чинник успішної адаптації студентів до навчання у вищому навчальному закладі // Психологія і особистість. 2013. № 1 (5). С. 134–148.

24. Дмитренко О. В. Емоційний інтелект як чинник ефективності професійної діяльності педагога. Психологічні перспективи. 2010. Вип. 15. С. 64–75.

25. Дерев'янка С.П. Емоційний інтелект як чинник соціально-психологічної адаптації особистості до студентського середовища : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. психол. наук. К., 2009. 20 с.

26. Діомідова Н.Ю. Психологічні особливості емоційного інтелекту й емоційної креативності студентів. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Психологічні науки». 2015. Вип. 2. Т. 1. С. 146–151

27. Єфіменко С. Визначення поняття інтелекту у різних концепціях психолого-педагогічних досліджень. Наукові записки Кіровоградського державного педагогічного університету імені Володимира Винниченка. Серія: Педагогічні науки. 2013. Вип. 121 (2). С. 90–95.

28. Жигайло Н., Стасюк М. Роль емоційного інтелекту в процесі професійної освіти. Педагогіка і психологія професійної освіти. 2016. Вип. 4. С. 87–97.

29. Журавльова Л.П. Особливості емоційного інтелекту особистості, яка схильна до ризику. Вісник Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Психологія. 2019. Вип. 60. С. 112–125.

30. Журавльова М.О. Розвиток емоційного інтелекту майбутніх психологів у процесі професійної підготовки : автореф. дис. ... канд. психол. наук : 19.00.07. Київ, 2014. 22 с.

31. Забаровська С.М. Програма тренінгу емоційної компетентності для практичних психологів. Практична психологія та соціальна робота. 2013. Вип. 9. С. 47–59

32. Зарицька В.В. Необхідність розвитку емоційного інтелекту особистості в процесі її підготовки до професійної діяльності // Вісник Одеського національного університету. Серія : Психологія. 2010. Т. 15. Вип. 16. С. 13–24.

33. Ічанська О. М., Закревська А. І. Емоційний інтелект та емпатія як ресурси професійної підготовки студентів-психологів. Молодий вчений. 2019. Вип. 9 (2). С. 272–276.
34. Доценко О. Л. Емоційний інтелект як умова успішної соціалізації підлітків // Психологічні науки: проблеми і здобутки. 2012. № 1. С. 85–92.
35. Єрмолаєва М. В. Емоційний інтелект як чинник успішності професійної діяльності керівника. Психологія і особистість. 2014. № 1 (7). С. 19–32.
36. Жданова І. В. Емоційний інтелект та його роль у розвитку особистості. Психологічні перспективи. 2011. Вип. 17. С. 141–152.
37. Заброцький М. М. Емоційний інтелект як чинник успішності професійної діяльності лікаря. Психологія і особистість. 2013. № 2 (6). С. 156–170.
38. Іванова О. В. Емоційний інтелект та його роль у формуванні професійної компетентності майбутніх психологів. Психологічні науки: проблеми і здобутки. 2012. № 2. С. 97–104.
39. Ільїна О. І. Емоційний інтелект як чинник успішності професійної діяльності менеджера. Психологія і особистість. 2014. № 2 (8). С. 111–123.
40. Калініна О. В. Емоційний інтелект як чинник успішної адаптації учнів до навчання у школі. Психологічні перспективи. 2010. Вип. 14. С. 56–67.
41. Ковальчук О. В. Емоційний інтелект та його роль у формуванні комунікативної компетентності студентів. Психологічні науки: проблеми і здобутки. 2012. № 1. С. 78–84.
42. Карпенко Є. В. Аксіологічний вимір емоційного інтелекту. Психологічні координати розвитку особистості: реалії та перспективи : зб. наук. матеріалів IV міжнарод. наук.-практ. конф. до 105-річчя Полтавського національного педагогічного університету імені В. Г. Короленка і 100-річчя фізико-математичного факультету, м. Полтава, 22 травня 2019 р. Полтава, 2019. С. 79–81.

43. Коломієць О. В. Емоційний інтелект як чинник успішності професійної діяльності юриста. *Психологія і особистість*. 2013. № 1 (5). С. 119–133.
44. Кравченко Л. В. Емоційний інтелект та його роль у розвитку особистості підлітка. *Психологічні перспективи*. 2011. Вип. 18. С. 123–134.
45. Кузьміна О. Є. Емоційний інтелект як чинник успішності професійної діяльності соціального працівника. *Психологія і особистість*. 2014. № 2 (8). С. 140–153.
46. Кучеренко В. В. Емоційний інтелект та його роль у розвитку особистості студента. *Психологічні перспективи*. 2011. Вип. 17. С. 131–140.
47. Лазуренко О. О. Емоційний інтелект як чинник успішності професійної діяльності військовослужбовця. *Психологія і особистість*. 2013. № 2 (6). С. 141–155.
48. Gardner, H. *Multiple intelligences: the theory in practice*. New York: Basic Books, 1993. 304 с.
49. Mayer, J.D. and Salovey, P. Emotional intelligence and the construction and regulation of feelings. *Applied and Preventive Psychology*. 1995. V. 4. P. 197–208.
50. Mayer, J.D., and Salovey, P. The Intelligence of emotional intelligence. *Intelligence*. 1993. V. 17. № 4. P. 433–442.

ДОДАТКИ

Додаток А

Діагностика "емоційного інтелекту" (Н. Холл)

Інструкція

Нижче наведені висловлювання, які так чи інакше відображають різні сторони життя. Праворуч від кожного твердження напишіть цифру, виходячи з вашої ступеня згоди з ним: повністю не згоден (-3 бали); в основному не згоден (-2 бали); почасти не згоден (-1 бал); частково згоден (+1 бал); в основному згоден (+2 бали); повністю згоден (+3 бали).

Тестовий матеріал

1. Для мене як негативні, так і позитивні емоції служать джерелом знання про те, як чинити в житті.
2. Негативні емоції допомагають мені зрозуміти, що я повинен змінити у своєму житті.
3. Я спокійний, коли відчуваю тиск з боку.
4. Я здатний спостерігати зміну своїх почуттів.
5. Коли необхідно, я можу бути спокійним і зосередженим, щоб діяти відповідно до запитів життя.
6. Коли необхідно, я можу викликати у себе широкий спектр позитивних емоцій, таких як веселощі, радість, внутрішній підйом і гумор.
7. Я стежу за тим, як я себе відчуваю.
8. Після того як щось засмутило мене, я можу легко впоратися зі своїми почуттями.
9. Я здатний вислуховувати проблеми інших людей.
10. Я не зациклююсь на негативних емоціях.
11. Я чутливий до емоційних потреб інших.
12. Я можу діяти на інших людей заспокоїливо.
13. Я можу змусити себе знову і знову встати перед обличчям перешкоди.
14. Я намагаюся підходити до життєвих проблем творчо.
15. Я адекватно реагую на настрої, спонукання і бажання інших людей.

16. Я можу легко входити в стан спокою, готовності і зосередженості.
17. Коли дозволяє час, я звертаюся до своїх негативним почуттям і розбираюся, в чому проблема.
18. Я здатний швидко заспокоїтися після несподіваного засмучення.
19. Знання моїх справжніх почуттів важливо для підтримки "хорошої форми".
20. Я добре розумію емоції інших людей, навіть якщо вони не виражені відкрито.
21. Я можу добре розпізнавати емоції за виразом обличчя.
22. Я можу легко відкинути негативні почуття, коли необхідно діяти.
23. Я добре вловлюю знаки у спілкуванні, які вказують на те, в чому інші потребують.
24. Люди вважають мене добрим знавцем переживань інших.
25. Люди, які усвідомлюють свої справжні почуття, краще управляють своїм життям.
26. Я здатний поліпшити настрій інших людей.
27. Зі мною можна порадитися з питань відносин між людьми.
28. Я добре налаштовуюся на емоції інших людей.
29. Я допомагаю іншим використовувати їх спонукання для досягнення особистих цілей.
30. Я можу легко відключитися від переживання неприємностей.

Додаток Б**Інструкція**

Люди в повсякденному житті часто вдаються до спотворення інформації про себе. Немає такої особи, яка говорить тільки правду.

Вам належить оцінити, наскільки ваша поведінка відповідає наступним твердженням, користуючись наступними градаціями: 3 бали – дуже характерно для мене; 2 бали – характерно; 1 бал – мало характерно; 0 балів – зовсім не характерно.

1. Ви робите вид приходу друзів, хоча у вас зовсім інші плани.
2. Ви не скажете другові, що випадково дізналися про намір начальника невдовзі його звільнити.
3. Ви схильні трошки перебільшувати, коли розповідаєте про себе.
4. Ви вважаєте, що немає таких випадків, коли брехня буває на користь.
5. Ви в дитинстві часто фантазували, коли розповідали про себе друзям або батькам.
6. Ви готові привести неіснуючі аргументи, пом'якшуючи вашу вину, коли вас в чомусь обвинувачь.
7. Вам найчастіше доводиться обманювати, щоб не зіпсувати враження про себе.
8. Гості забруднили скатертину, але ви їм завіряєте, що нічого не трапилося.
9. Ви переказуєте плітки про знайомих.
10. Коли у вас виникають романтичні відносини, ви любите додати туману, розповідаючи про себе.
11. Ви вважаєте, що пліткувати – безпечне заняття.
12. Вам доводилося бути джерелом неправдивої інформації (пліток) про знайомих чи співробітників.
13. Ви віддаєте перевагу сказати неправду, ніж втратити симпатію від близької особи.

14. Якщо ви дізнаєтеся, що вашого друга не люблять співробітники, ви не скажете йому про це, щоб він не засмучувався.
15. Ви спотворюєте інформацію про себе, щоб інші люди не контролювали ваше життя.
16. Ви вважаєте, що можна трошки перебільшити свої здібності і навички в ситуації співбесіди при прийомі на роботу.
17. Гості явно затрималися у вас, ви хочете спати, але переконуєте їх трошки ще посидіти з вами.
18. Ви припиняєте поширення пліток на роботі.
19. Ви старайтеся не розголошувати близьких людей в свої плани і дії, щоб вони не контролювали ваше життя.
20. Вам доводиться обманювати близьких, щоб не ображати їх.
21. Коли хтось з ваших знайомих скаржиться вам на свою погану зовнішність, ви підбадьорюєте його, навіть якщо він правий.
22. При знайомстві з новими людьми ви прикрашаєте себе, щоб створити хороше враження про себе.
23. Під час розповіді ви так захоплюєтеся, що трошки спотворюєте факти, щоб повідомлення вийшло цікавіше.
24. Коли ви розповідаєте плітку, то попереджаєте співрозмовника, що не несете відповідальності за достовірність інформації.
25. Хтось образливо пошуткував в вашу адресу, але ви робите вид, що не образились.
26. Вам подобаються розповідачі, які прикрашають свою розповідь на шкоду правдивості повідомлення.
27. Ви могли б вести листування в Інтернеті від імені протилежної статі або іншого віку.
28. Ви вважаєте, що плітки на роботі неunikнені, і тому боротьба з ними марно.

29. Друг затримує повернення боргу. Але ви його завіряєте, що можете ще почекати, хоча вам самому потрібні ці гроші.
30. Якщо ви дізнаєтеся, що когось важко хворіє, то довго не будете говорити про це близьким, щоб їх не засмучувати.
31. Коли вас обвинувачують в тому, що ви не виконали якісь зобов'язання, ви найчастіше посилаєтеся на відсутність часу, хоча його було достатньо.
32. Ви можете відігравати ті почуття до людини, які він чекає від вас, навіть якщо ви їх не відчуваєте.
33. Ви часто ловите себе на тому, що сказали про себе більше правди, ніж хотіли.
34. Ви рідко говорите істинну причину, чому ви не виконали чиєсь прохання.
35. Ви завжди надаєте оточуючим мінімум інформації про свої справи і почуття.
36. Якщо ви дізнаєтеся, що близька людина нездоровлюється і про це не підозрює, то не скажете йому правду.
37. Ви вмієте так відповісти на питання, щоб не розповідати про себе нічого зайвого.
38. Вам траплялося в спілкуванні з іншими людьми перебільшувати свій соціальний статус (походження, рівень доходів або рівень освіти).
39. Ви віддаєте перевагу, коли люди, розповідаючи про себе, дотримуються фактів і не фантазують.

Додаток В

Інструкція для організаторів опитування. Ця методика дозволяє встановити емоційні перешкоди на шляху встановлення емоційних контактів. Інструкція для учасників опитування

Читайте твердження і відповідайте на них «Так» чи «Ні»:

Текст опитувальника:

1. Зазвичай наприкінці робочого дня на моєму обличчі помітна втома.
2. Трапляється так, що при першому знайомстві емоції заважають мені справити більш сприятливе враження на партнерів (розгублююся, хвилююся, усамітнююсь, або, навпаки, багато розмовляю, перезбуджуюся, поведжуся неприродно).
3. У спілкуванні мені часто бракує емоційності, виразності.
4. Мабуть, для оточуючих я занадто строгий.
5. В принципі, я проти того, щоб зображувати чемність, якщо тобі цього не хочеться.
6. Я зазвичай вмію приховувати від партнерів спалахи емоцій.
7. Часто у спілкуванні з колегами я міркую про щось своє.
8. Бувають випадки, коли я хочу виразити партнеру емоційну підтримку (увагу, співчуття, співпереживання), але він цього не відчуває, не сприймає.
9. Найчастіше мої очі або вираз обличчя видають заклопотаність.
10. У діловому спілкуванні намагаюся не виявляти своїх симпатій до партнерів.
11. Всі мої неприємні переживання зазвичай видно на моєму обличчі.
12. Якщо я захоплююся розмовою, то міміка обличчя стає занадто виразною, експресивною.
13. Мабуть, я дещо емоційно скутий, стиснутий.
14. Зазвичай я перебуваю у стані нервового напруження.
15. Зазвичай я відчуваю дискомфорт, коли доводиться обмінюватися рукоштовпаннями в діловій обстановці.

16. Іноді близькі люди зупиняють мене: «Розслаб м'язи обличчя, не скривлюй губи, не зморщуй лоба».

17. Розмовляючи, я занадто жестикулюю.

18. Зазвичай у повій ситуації мені складно бути розкутим, природним.

19. Мабуть, моє обличчя має сумний чи занепокоєний вигляд, хоча на душі спокійно.

20. Мені дещо важко дивитися в очі, спілкуючись з незнайомою людиною.

21. Якщо я захочу, то мені завжди вдається приховати свою ворожість до неприязної людини.

22. Мені часто буває чомусь весело без будь-якої причини.

23. Мені дуже просто зробити за своїм бажанням або на замовлення різні міміки обличчя: зобразити радість, сум, радість, переляк, відчай та ін.

24. Мені казали, що мій погляд важко витримати.

25. Мені щось заважає виражати теплоту, симпатію до людини, навіть якщо відчуваю це до неї.