

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ОДЕСЬКА ЮРИДИЧНА АКАДЕМІЯ»
Факультет психології, політології та соціології Кафедра психології

**Кваліфікаційна робота -
бакалаврський дослідницький проект**

053 «Психологія»

на тему:

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ЧИННИКИ БРЕХЛИВОСТІ

Виконав: здобувач 4 курсу, групи Ц4Кпс1-22

галузь знань: 05 «Соціальні та поведінкові
науки»

спеціальність 053 «Психологія»

О.О. Кузнєцова

Керівник: д.юридич.н., проф. О.М. Цільмак

Рецензент: к.юридич.н., доц. О.М. Будяченко

АНОТАЦІЯ

Кузнєцова Ольга Олександрівна. Соціально-психологічні чинники брехливості. Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра за спеціальністю 053 «Психологія». Національний університет «Одеська юридична академія». Одеса, 2026.

Робота присвячена теоретико-емпіричному вивченню психологічних і соціальних чинників схильності до брехливої поведінки в осіб юнацького віку. Актуальність дослідження обумовлена зростанням конкурентності в освітньому та професійному середовищі, трансформацією міжособистісних стосунків та недостатньою вивченістю комплексного впливу психологічних і соціальних детермінант брехливості у вітчизняній психологічній науці. Брехня розглядається як адаптивна поведінкова стратегія, що формується під впливом самооцінки, соціальної тривожності, емпатії, локусу контролю та соціально бажаної поведінки як психологічних чинників, а також культурних норм, конкуренції, соціального тиску, типу міжособистісних стосунків і виховного досвіду як соціальних чинників. Здійснено системний теоретичний аналіз наукових підходів до розуміння брехні як соціально-психологічного феномену та визначено роль самооцінки і соціальної тривожності як ключових психологічних предикторів брехливої поведінки. В емпіричній частині дослідження застосовано авторську анкету та психодіагностичні методики, що дозволило кількісно оцінити вираженість досліджуваних чинників та встановити статистично значущі взаємозв'язки між ними. Встановлено, що серед соціальних чинників найбільш вираженими є конкуренція та виховний досвід, а серед психологічних - емпатія та соціально бажана поведінка. Виявлено статистично значущий обернений взаємозв'язок між самооцінкою та соціальною тривожністю, що підтверджує їхню взаємодетермінацію у контексті схильності до брехливої поведінки. Обґрунтовано потребу у впровадженні психопрофілактичних програм, спрямованих на формування стійкої самооцінки як основи автентичної міжособистісної взаємодії.

Ключові слова: брехливість, самооцінка, соціальна тривожність, соціальна бажаність, емпатія, локус контролю, юнацький вік, міжособистісна взаємодія.

ABSTRACT

Kuznietsova Olha Oleksandrivna. Social and Psychological Factors of Lying Behavior. Bachelor's Degree Qualification Paper in specialty 053 "Psychology". National University "Odessa Law Academy". Odessa, 2026.

The paper is devoted to the theoretical and empirical study of psychological and social factors of lying behavior in young adults. The relevance of the study is determined by the growing competitiveness in educational and professional environments, the transformation of interpersonal relationships, and the insufficient examination of the complex influence of psychological and social determinants of dishonesty in Ukrainian psychological science. Lying is considered as an adaptive behavioral strategy shaped by self-esteem, social anxiety, empathy, locus of control and socially desirable behavior as psychological factors, as well as cultural norms, competition, social pressure, type of interpersonal relationships and upbringing experience as social factors. A systematic theoretical analysis of scientific approaches to understanding lying as a social psychological phenomenon was conducted, and the role of self-esteem and social anxiety as key psychological predictors of lying behavior was identified. In the empirical part of the study, an original questionnaire and psychodiagnostic methods were applied, which allowed for the quantitative assessment of the studied factors and the establishment of statistically significant relationships between them. It was found that among social factors, competition and upbringing experience are the most pronounced, while among psychological factors - empathy and socially desirable behavior. A statistically significant inverse relationship between self-esteem and social anxiety was identified, confirming their mutual determination in the context of lying behavior. The need for the implementation of psychoprophylactic programs aimed at developing stable self-esteem as the basis for authentic interpersonal interaction is substantiated.

Keywords: lying behavior, self-esteem, social anxiety, social desirability, empathy, locus of control, young adulthood, interpersonal interaction.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ БРЕХЛИВОСТІ.....	12
1.1. Теоретичне обґрунтування та вибір методів дослідження	12
1.2. Організація та проведення емпіричного дослідження	14
Висновки до 1-го розділу	22
РОЗДІЛ ІІ. ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ БРЕХЛИВОСТІ ТА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МІЖ САМООЦІНКОЮ, СОЦІАЛЬНОЮ ТРИВОЖНІСТЮ ТА СХИЛЬНІСТЮ ДО СОЦІАЛЬНО- БАЖАНОЇ ПОВЕДІНКИ ЯК ПРОЯВ БРЕХЛИВОСТІ.....	24
2.1. Результати емпіричного дослідження соціально-психологічних чинників брехливості.....	24
2.2. Результати взаємозв'язку між самооцінкою, соціальною тривожністю та соціально бажаною поведінкою як схильності до брехні.....	31
2.3. Практичні рекомендації щодо покращення самооцінки	46
Висновки до 2-го розділу	46
ВИСНОВКИ.....	48
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	50
ДОДАТКИ.....	54

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Проблема брехні як соціально-психологічного феномену залишається однією з найбільш дискусійних у сучасній психологічній науці. В умовах інтенсифікації соціальної взаємодії, зростання конкурентності в освітньому та професійному середовищі, а також трансформації міжособистісних стосунків під впливом цифрових комунікацій, питання про чинники, що зумовлюють схильність особистості до брехні, набуває принципового теоретичного і практичного значення. Особливої актуальності ця проблема набуває у контексті юнацького віку - періоду активного формування ідентичності, засвоєння соціальних норм та становлення стійких патернів міжособистісної поведінки.

Брехня у повсякденному житті рідко є проявом патології - значно частіше вона виступає адаптивною стратегією, зумовленою складним переплетінням психологічних та соціальних чинників. З психологічного боку, схильність до брехні пов'язана з такими внутрішньоособистісними характеристиками, як рівень самооцінки, соціальна тривожність, соціально бажана поведінка, емпатія та локус контролю. Індивіди з нестійкою самооцінкою або вираженою тривожністю щодо оцінки з боку інших частіше вдаються до самоприкрашення, применшення власних невдач або замовчування інформації з метою захисту позитивного образу себе. Дослідження цих внутрішніх детермінант є необхідною умовою для розуміння глибинної психологічної природи брехливої поведінки.

Водночас брехня є феноменом, що формується і реалізується у соціальному контексті, тому не менш важливими є її соціальні чинники. Культурні норми ввічливості, що легітимізують так звану «білу брехню», конкуренція в навчальному та робочому середовищі, соціальний тиск і необхідність відповідати очікуванням оточуючих, характер міжособистісних стосунків - усі ці чинники формують умови, за яких брехня стає не лише можливою, але й соціально виправданою або навіть очікуваною. Особливу роль відіграє досвід виховання: ставлення батьків до правди і брехні, досвід покарання за відвертість у дитинстві суттєво впливають на

формування у людини стійких поведінкових стратегій у ситуаціях соціального оцінювання.

Попри значний обсяг зарубіжних досліджень, присвячених окремим аспектам психології брехні, комплексного вивчення одночасного впливу психологічних та соціальних чинників на схильність до брехні в єдиному дослідницькому дизайні досі бракує - особливо у вітчизняній науці. Більшість наявних праць розглядають або виключно особистісні предиктори обману, або зосереджуються на соціальному контексті брехні, не інтегруючи обидва виміри. Це створює суттєву прогалину у науковому розумінні брехливої поведінки як багатодетермінованого явища.

Актуальність дослідження підсилюється також і віковою специфікою досліджуваної групи. Особи юнацького віку (18–25 років) - студенти та молоді працівники - перебувають у ситуації одночасного впливу множинних соціальних вимог: академічної та професійної конкуренції, формування нових міжособистісних стосунків, пошуку власної ідентичності та місця у соціальній ієрархії. Саме ця сукупність чинників робить юнацький вік особливо вразливим періодом щодо формування схильності до брехні як поведінкової стратегії соціальної адаптації.

Таким чином, комплексне вивчення психологічних та соціальних чинників схильності до брехні в осіб юнацького віку є актуальною науковою проблемою, що має як теоретичне значення для збагачення соціально-психологічного знання, так і практичне - для розробки програм психологічної підтримки молоді, підвищення рівня комунікативної культури та профілактики деструктивних форм міжособистісної взаємодії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема брехні як соціально-психологічного феномену вивчається у двох основних вимірах - психологічному та соціальному, - і саме їхнє поєднання формує теоретичну основу представленого дослідження. Аналіз наукової літератури дозволяє виокремити ключові напрями, в межах яких досліджувались чинники, що є предметом цієї роботи.

Психологічні чинники брехні посідають центральне місце в зарубіжній науковій традиції. Зв'язок між рівнем самооцінки та схильністю до брехні емпірично підтверджено в дослідженнях С. Cantarero, W. Van Tilburg та P. Szarota (2018) [4], які за допомогою щоденникового методу встановили, що низька самооцінка та висока тривожність пов'язані з частішим використанням вигідної брехні, спрямованої на підтримання позитивного образу себе. Для вимірювання повсякденної брехні С. Hart та колеги (2019) [11] розробили шкалу LiES (Lying in Everyday Situations), встановивши, що індивідуальні відмінності у схильності до брехні пов'язані з особистісними характеристиками, зокрема з рівнем самооцінки. Соціальна тривожність як чинник брехливої поведінки вивчалась у контексті теорії самопрезентації В. Schlenker та М. Leary (1982) [24], які обґрунтували, що страх негативної оцінки спонукає індивіда до викривлення інформації про себе. Соціально бажана поведінка як форма самопрезентаційної брехні операціоналізована у концепції D. Marlowe та D. Crowne (1960) [18], а її зв'язок із маніпулятивністю та орієнтацією на управління враженням підтверджено у дослідженні D. Kashy та В. DePaulo (1996) [14].

Роль емпатії у схильності до брехні досліджувалась переважно у контексті просоціальної брехні. Встановлено, що люди з високим рівнем емпатії рідше схвалюють маніпулятивні стратегії поведінки та загалом менш схильні до обману, що завдає шкоди іншим. Водночас емпатія може посилювати так звану «білу брехню» - обман заради захисту почуттів іншої людини, що свідчить про двоїсту роль цього чинника. Локус контролю як предиктор брехливої поведінки розглядається у межах концепції J. Rotter (1966) [22]: особи з зовнішнім локусом контролю схильні приписувати результати своїх дій зовнішнім силам - долі, обставинам, іншим людям, що знижує відчуття особистої відповідальності за нечесну поведінку і таким чином може сприяти її частішому прояву.

Серед соціальних чинників брехні особлива увага в літературі приділяється культурним нормам і так званій «ввічливій брехні» [27]. Дослідження демонструють, що просоціальна брехня є соціально прийнятною або навіть очікуваною в багатьох культурах і нерідко асоціюється з ввічливою поведінкою

[17]. Науковці зазначають, що прийнятність просоціальної брехні суттєво варіюється залежно від культурного контексту [16]. Роль соціального тиску та очікувань оточуючих обґрунтована у дослідженнях, що вивчали мотиви повсякденної брехні: результати свідчать, що соціальні норми та цінності, особливо коли вони активовані, суттєво впливають на моральну поведінку індивіда, а брехня як комунікативний феномен безпосередньо пов'язана з мотивацією уникнення негативних соціальних наслідків [6, 26].

Вплив типу міжособистісних стосунків на схильність до брехні підтверджено в ряді досліджень. Встановлено, що люди, які брешуть частіше, схильні припускати, що й інші теж брешуть, що перешкоджає формуванню соціальних зв'язків та довіри [9, 14]. Окремі дослідники фіксують, що у близьких стосунках брехня є менш поширеною, натомість у формальних або конкурентних середовищах її частота зростає [6, 14], що безпосередньо пов'язує цей чинник із конкуренцією в навчальному та робочому середовищі як окремим соціальним предиктором нечесної поведінки. Нарешті, роль виховання та сімейного досвіду у формуванні схильності до брехні є одним із найбільш емпірично підтверджених напрямів. Дорослі, які у дитинстві зазнавали більшого впливу батьківської брехні, у дорослому віці частіше брешуть самі та демонструють більше психосоціальних проблем адаптації [12]. Це свідчить про те, що сімейний досвід ставлення до правди і брехні є потужним чинником формування відповідних поведінкових патернів.

У вітчизняній психологічній науці дослідження окремих із зазначених чинників представлено переважно фрагментарно. Взаємозв'язок самооцінки та тривожності вивчався у роботах, опублікованих у фахових виданнях [32, 33], а соціальна тривожність у контексті міжособистісної взаємодії студентів досліджувалась у роботі І. Батраченка та співавторів [31], однак їхній спільний вплив на схильність до брехні не ставав предметом окремого емпіричного дослідження. Адаптація україномовної версії опитувальника самообману О. Ю. Косьяновою (2025) [30] є одним із небагатьох прикладів вітчизняного інструментарію, дотичного до проблематики нечесної поведінки. Соціальні чинники брехні - культурні норми, виховання, тиск середовища - у вітчизняному

науковому просторі практично не досліджувались у комплексі з психологічними предикторами. Таким чином, аналіз наукової літератури засвідчує, що попри значний обсяг зарубіжних досліджень із окремих аспектів психології брехні, комплексного вивчення одночасного впливу психологічних та соціальних чинників у єдиному дослідницькому дизайні - особливо на вітчизняній вибірці - досі не проводилось. Це підтверджує наукову новизну та актуальність представленої роботи.

Мета дослідження - теоретичне обґрунтування та емпіричне вивчення психологічних і соціальних чинників схильності до брехні в осіб юнацького віку, а також встановлення взаємозв'язку між рівнем самооцінки, соціальною тривожністю та схильністю до соціально бажаної поведінки як індикатора брехливості.

Гіпотеза дослідження: передбачається, що рівень самооцінки та соціальної тривожності перебувають у статистично значущому взаємозв'язку зі схильністю до соціально бажаної поведінки як індикатора брехливості в осіб юнацького віку; при цьому нижчий рівень самооцінки та вищий рівень соціальної тривожності сприятимуть більш вираженій тенденції до самоприкрашення у соціальній взаємодії.

Досягнення мети обумовлено вирішенням наступних дослідницьких завдань:

1. Здійснити теоретичний аналіз наукових підходів до вивчення брехні як соціально-психологічного феномену та визначити її основні психологічні і соціальні детермінанти.
2. Розробити авторську анкету для вивчення вираженості психологічних та соціальних чинників схильності до брехливої поведінки та провести емпіричне дослідження.
3. Перевірити гіпотезу про статистично значущий взаємозв'язок між самооцінкою, соціальною тривожністю та схильністю до брехливої поведінки та здійснити інтерпретацію і аналіз отриманих даних.
4. Сформулювати висновки та практичні рекомендації щодо використання отриманих результатів у профілактичній роботі з молоддю.

Об'єкт дослідження - схильність до брехливої поведінки як форма соціальної поведінки особистості.

Предмет дослідження - психологічні (самооцінка, соціальна тривожність, соціально бажана поведінка, емпатія, локус контролю) та соціальні чинники (культурні норми, конкуренція, соціальний тиск, тип стосунків, виховання) як детермінанти схильності до брехні в осіб віком 18–25 років.

Методологія дослідження ґрунтується на кореляційному підході до вивчення взаємозв'язку між психологічними та соціальними чинниками і схильністю до брехливості в осіб юнацького віку. У роботі поєднано теоретичні й емпіричні методи, що забезпечили обґрунтоване вивчення досліджуваних конструктів та відповідали етапам реалізації поставлених завдань.

На теоретичному етапі дослідження було здійснено аналіз, синтез, узагальнення та систематизацію сучасної наукової літератури з проблем психології брехні, самооцінки, соціальної тривожності та соціальної поведінки особистості, зокрема з урахуванням праць у межах соціально-психологічної, когнітивно-поведінкової та гуманістичної парадигм. Особлива увага приділялась теорії самопрезентації Б.Шленкера та М. Лірі, концепції локусу контролю Дж.Роттера, впливу самооцінки та соціальної тривожності а також дослідженням впливу соціальних чинників - культурних норм, виховного досвіду та характеру міжособистісних стосунків - на формування схильності до брехні як поведінкової стратегії особистості.

На емпіричному етапі було розроблено авторську анкету та проведено онлайн-дослідження з використанням валідованих психодіагностичних методик, спрямованих на виявлення різноманітних чинників брехні та окремо на самооцінку та соціальну тривожність. Вибір онлайн-формату був обумовлений необхідністю дистанційного збору емпіричних даних та здійснювався із використанням сервісу Google Forms, що дозволило забезпечити доступність і зручність участі респондентів у дослідженні.

Для збору емпіричних даних використано такі методики:

1) Авторська анкета

2) Шкала самоповаги Розенберга (RSES) - для оцінки загального рівня самооцінки;

3) Шкала соціальної тривожності (SIAS) - для оцінки рівня тривоги, що виникає при взаємодії з іншими людьми.

Статистична обробка результатів здійснювалася за допомогою методів описової статистики, аналізу результатів авторської анкети та кореляційного аналізу Спірмена для встановлення взаємозв'язків між досліджуваними показниками.

Практичне значення дослідження. Результати дослідження можуть бути використані у практичній діяльності психологів, педагогів, соціальних працівників та консультантів у закладах освіти з метою кращого розуміння психологічних і соціальних чинників брехливості в осіб юнацького віку. Отримані дані щодо взаємозв'язку самооцінки, соціальної тривожності, соціально бажаної поведінки, емпатії та локусу контролю зі схильністю до брехливості можуть слугувати основою для індивідуальної та групової психологічної роботи з молоддю. Виявлені соціальні детермінанти брехливої поведінки - вплив культурних норм, конкурентного середовища, соціального тиску, характеру міжособистісних стосунків та виховного досвіду - можуть бути враховані при розробці профілактичних і психокорекційних програм, спрямованих на формування більш конструктивних моделей міжособистісної взаємодії, підвищення рівня самоприйняття та зниження тривожності у соціальних контактах. Авторська анкета «Соціально-психологічні чинники брехливості», розроблена в межах дослідження, може бути використана як самостійний діагностичний інструмент у подальших наукових дослідженнях та практичній психодіагностичній роботі.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Загальний обсяг роботи становить 53 сторінки друкованого тексту (без урахування додатків). Список використаних джерел включає 33 найменування, серед яких наукові статті, монографії та публікації у фахових періодичних виданнях вітчизняних та зарубіжних авторів.

РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ БРЕХЛИВОСТІ

1.1. Теоретичне обґрунтування та вибір методів дослідження

Брехливість у сучасній психології розглядається як поширений соціально-психологічний феномен, що є невід'ємною частиною повсякденної міжособистісної взаємодії. Дослідження у сфері психології брехливості свідчать, що люди регулярно вдаються до різних форм викривлення інформації - від незначних «соціально бажаних» висловлювань до навмисного приховування правди з метою уникнення осуду, конфліктів або збереження позитивного образу себе. У науковій літературі схильність до брехливості пов'язується як із психологічними чинниками особистості, зокрема рівнем самооцінки, соціальною тривожністю, потребою у схваленні та особливостями самопрезентації, так і з соціальними чинниками - впливом соціальних норм, очікувань оточення та специфікою міжособистісних відносин. Дослідники також зазначають, що прагнення до соціально бажаного образу може виступати способом адаптації до соціального середовища та регуляції міжособистісної взаємодії.

У межах емпіричного етапу дослідження було обґрунтовано використання комплексу психодіагностичних методик та авторської анкети, спрямованих на всебічне дослідження рівня самооцінки респондентів, соціальної тривожності, схильності до соціально бажаної поведінки, а також соціально-психологічних чинників, пов'язаних із проявами брехливості.

Для збору загальної інформації про учасників дослідження застосовано анкету соціально-демографічних характеристик, яка охоплювала такі змінні, як вік, стать, рівень освіти, професійна діяльність тощо. Це дозволило забезпечити точний опис вибірки та врахувати можливі впливи зовнішніх факторів на результати психодіагностики.

Для кількісної оцінки рівня самооцінки респондентів було обрано шкалу самоповаги Розенберга, яка зарекомендувала себе як надійний, стандартизований

інструмент із високими показниками валідності і надійності у різних вибірках, у тому числі у крос-культурних дослідженнях.

Для оцінювання рівня соціальної тривожності респондентів використовувалася Шкала соціальної інтерактивної тривожності SIAS (Social Interaction Anxiety Scale), спрямована на виявлення рівня дискомфорту, напруження та тривожних переживань особистості у ситуаціях міжособистісної взаємодії.

Для оцінювання схильності респондентів до соціально бажаної поведінки та нещирості у відповідях використовувалася Шкала соціальної бажаності Марлоу-Крауна (Marlowe-Crowne Social Desirability Scale), спрямована на виявлення тенденції особистості подавати себе у соціально схвальному образі та демонструвати поведінку, яка відповідає очікуванням оточення.

Для розширення уявлень про соціально-психологічні чинники брехливості в межах дослідження було розроблено авторську анкету, спрямовану на виявлення соціальних та психологічних чинників, пов'язаних зі схильністю особистості до брехливої поведінки. Анкета включала два тематичні блоки. Перший блок був спрямований на дослідження соціальних чинників брехливості, що дозволило виявити вплив культури спілкування та соціальних норм («біла брехня»), конкурентного середовища у навчанні та професійній діяльності, соціального тиску й очікувань оточення, особливостей міжособистісних стосунків, а також сімейного виховання та ставлення до неправди у дитинстві. Другий блок анкети стосувався психологічних чинників брехливості, що дозволило виявити особливості самооцінки, рівень соціальної тривожності, схильність до соціально бажаної поведінки, рівень емпатії та особливості локусу контролю особистості.

Для обробки отриманих даних застосовувалися методи описової статистики (обчислення середніх арифметичних значень, стандартних відхилень), що дозволило виявити загальні тенденції у вибірці, а також кореляційний аналіз Спірмена, який забезпечив виявлення статистично значущих взаємозв'язків між рівнем самооцінки, соціальної тривожності, схильністю до соціально бажаної поведінки та соціально-психологічними чинниками брехливості.

1.2. Організація та проведення емпіричного дослідження

У межах емпіричної частини дослідження було здійснено організацію діагностичної процедури, спрямованої на виявлення взаємозв'язку між рівнем самооцінки, соціальної тривожності, схильністю до соціально бажаної поведінки та соціально-психологічними чинниками брехливості особистості. З огляду на безпекову ситуацію в країні, спричинену повномасштабною війною, дослідження проводилося в онлайн-форматі із використанням платформи Google Forms, що дало змогу забезпечити як доступність, так і конфіденційність участі для респондентів.

Дослідження проводилось у два послідовних етапи. На першому етапі (квітень 2026 року) було проведено психодіагностичне тестування за трьома стандартизованими методиками ($n=40$) з метою встановлення взаємозв'язків між рівнем самооцінки, соціальною тривожністю та схильністю до соціально бажаної поведінки. На другому етапі (травень 2026 року) проводилось опитування за авторською анкетою «Соціально-психологічні чинники брехливості» ($n=40$) з метою виявлення та оцінки вираженості психологічних і соціальних чинників брехливої поведінки. У зв'язку з тим, що обидві вибірки формувались незалежно одна від одної, аналіз результатів здійснювався окремо для кожного інструменту.

Формат дослідження відповідав методологічним вимогам до констатувального дослідження. Його метою було не втручання у змінні, а фіксація наявного стану досліджуваних характеристик - зокрема рівня самооцінки, соціальної тривожності, схильності до соціально бажаної поведінки та соціально-психологічних чинників брехливості. Попередньо було підготовлено відповідні анкетні бланки з урахуванням принципів наукової етики, добровільної участі та дотримання анонімності. Усі респонденти отримали інструкції та матеріали в електронному форматі та мали змогу заповнити їх протягом декількох днів.

Вибірка дослідження включала 40 осіб, відібраних методом випадкової репрезентативної вибірки, що дозволило мінімізувати вплив суб'єктивного

фактора. Демографічний склад вибірки охоплював респондентів різного віку, статі, рівня освіти та соціального статусу, що дало змогу отримати більш узагальнені результати. Використання Google Forms не лише спростило процес збору даних, а й дозволило автоматизувати первинну обробку відповідей, зберігаючи при цьому повну конфіденційність отриманої інформації.

Організація емпіричного дослідження передбачала виконання низки послідовних етапів:

- 1) підбір валідних психодіагностичних методик;
- 2) розробку онлайн-анкети з урахуванням структури вибраних методик;
- 3) проведення анкетування респондентів за допомогою дистанційного формату;
- 4) систематизацію зібраних даних і підготовку їх до подальшого статистичного аналізу.

Для досягнення цілей дослідження було обрано психодіагностичні методики та авторську анкету, які дали змогу комплексно дослідити соціально-психологічні чинники брехливості, а також виявити особливості самооцінки, соціальної тривожності та схильності до соціально бажаної поведінки у респондентів. Зокрема, у дослідженні було використано такі методики:

- блок соціально-демографічних питань (вік, стать, вид зайнятості) - для характеристики вибірки дослідження;
- шкала самоповаги Розенберга (Rosenberg Self-Esteem Scale, RSES) - для вимірювання рівня загальної самооцінки респондентів;
- шкала соціальної інтерактивної тривожності SIAS (Social Interaction Anxiety Scale) - для визначення рівня соціальної тривожності та особливостей переживання дискомфорту у ситуаціях міжособистісної взаємодії;
- шкала соціальної бажаності Марлоу-Крауна (Marlowe-Crowne Social Desirability Scale) - для виявлення схильності особистості до соціально бажаної поведінки та нещирості у відповідях;

– авторська анкета соціально-психологічних чинників брехливості - для дослідження впливу соціальних і психологічних чинників, пов'язаних із проявами брехливої поведінки особистості.

Вибір зазначених методик обумовлений їхньою психометричною надійністю, високою валідністю, доступністю для онлайн-формату та відповідністю завданням дослідження. Усі інструменти широко застосовуються у практичній психології, що підвищує рівень достовірності зібраних даних. Детальні інструкції щодо використання методик, приклади стимульного матеріалу, а також схеми підрахунку результатів подано у додатках до роботи. Інтерпретація емпіричних результатів, отриманих за допомогою вищезазначених інструментів, подається у другому розділі.

На початковому етапі дослідження було зібрано соціально-демографічні дані респондентів (вік, стать, вид зайнятості), що дозволило здійснити загальну характеристику вибірки. Метою збору цих даних було забезпечення опису вибірки та можливість врахування базових соціальних параметрів у подальшій інтерпретації результатів дослідження.

Зібрані дані були систематизовані та закодовані для подальшої статистичної обробки. Це дозволило коректно здійснити аналіз результатів психодіагностичних методик і забезпечило точність інтерпретації отриманих емпіричних даних.

Наступним етапом дослідження стало вимірювання рівня загальної самооцінки респондентів за допомогою шкали самоповаги Розенберга (Rosenberg Self-Esteem Scale, RSES) [21]. Дана методика є однією з найбільш поширених та валідних інструментів у вивченні самооцінки, що дозволяє кількісно оцінити суб'єктивне ставлення особистості до самої себе.

Метою використання шкали було визначення рівня сформованості самооцінки як одного з психологічних чинників, що може бути пов'язаний зі схильністю до брехливості та соціально бажаної поведінки. Діагностичне завдання полягало у виявленні особливостей самосприйняття респондентів, рівня їхньої впевненості у собі, самоповаги та можливого прагнення до підтримання позитивного образу власної особистості у соціальній взаємодії.

Учасникам дослідження пропонувалося уважно ознайомитися з кожним із 10 тверджень опитувальника (див. додаток А) і визначити ступінь своєї згоди або незгоди із запропонованими формулюваннями. Оцінювання здійснювалося за чотирибальною шкалою: від 1 - «абсолютно не згоден» до 4 - «абсолютно згоден», що забезпечує диференційований підхід до виявлення індивідуальних відмінностей у рівні самоповаги.

Обробка результатів передбачала врахування специфіки формулювань: позитивні (прямі) твердження - під номерами 1, 3, 4, 7, 10 - кодувалися у прямому порядку, тоді як негативні (зворотні) - пункти 2, 5, 6, 8, 9 - потребували інверсії шкали відповідей. Після підрахунку сумарного балу респонденти розподілялися за рівнем самоповаги на чотири категорії.

Результати від 10 до 19 балів свідчать про низький рівень самооцінки: така особистість може характеризуватися невпевненістю у собі, схильністю до самокритики, підвищеною чутливістю до оцінки оточення та прагненням до соціального схвалення, що потенційно може впливати на схильність до соціально бажаної поведінки та викривлення інформації про себе. Рівень від 20 до 29 балів інтерпретується як середній рівень самооцінки, для якого характерна відносна стабільність самосприйняття, однак ставлення до себе може змінюватися залежно від соціальної ситуації та реакцій оточення. Показники від 30 до 34 балів свідчать про рівень самооцінки вище середнього: респонденти з такими результатами, як правило, демонструють достатню впевненість у собі, позитивне ставлення до власної особистості та меншу залежність від зовнішнього схвалення. Результати від 35 до 40 балів характеризують високий рівень самооцінки, що проявляється у стійкому позитивному самосприйнятті, емоційній стабільності, впевненості у власних можливостях та меншій схильності до використання соціально бажаних стратегій поведінки.

Шкала Розенберга дозволила не лише визначити кількісні показники рівня самооцінки в учасників дослідження, але й сформувала основу для подальшого аналізу взаємозв'язків між самооцінкою, соціальною тривожністю, схильністю до

соціально бажаної поведінки та соціально-психологічними чинниками брехливості, що буде розглянуто у наступних підрозділах.

У контексті вивчення взаємозв'язку між самооцінкою та соціально-психологічними чинниками брехливості наступним важливим етапом дослідження стало вивчення рівня соціальної тривожності особистості, яка може впливати на особливості міжособистісної взаємодії та схильність до соціально бажаної поведінки. Для цього було застосовано Шкалу соціальної інтерактивної тривожності SIAS (Social Interaction Anxiety Scale) [19], спрямовану на оцінювання рівня дискомфорту, напруження та тривожних переживань у ситуаціях соціальної взаємодії.

Вибір Шкали соціальної інтерактивної тривожності SIAS (Social Interaction Anxiety Scale) був обумовлений її високою валідністю та широким використанням у психологічних дослідженнях, спрямованих на вивчення особливостей соціальної взаємодії особистості. Методика дозволяє оцінити рівень тривожності, який виникає у ситуаціях міжособистісного спілкування, страх негативної оцінки з боку оточення, а також ступінь дискомфорту під час соціальних контактів. Використання даної шкали у межах дослідження є доцільним, оскільки соціальна тривожність може виступати одним із психологічних чинників схильності до брехливості та соціально бажаної поведінки. Зокрема, прагнення уникнути осуду, негативної оцінки або соціального відторгнення може впливати на тенденцію особистості до приховування інформації чи викривлення фактів у процесі міжособистісної взаємодії.

Мета данної Шкали SIAS (Social Interaction Anxiety Scale) - визначити рівень соціальної тривожності респондентів, а також виявити особливості переживання дискомфорту, напруження та страху негативної оцінки у ситуаціях міжособистісної взаємодії. Респондентам пропонувалося уважно прочитати кожне з 20 тверджень (див. Додаток Б) і визначити ступінь своєї згоди за п'ятибальною шкалою, де 0 - «Це зовсім не характерно для мене», а 4 - «Це зовсім характерно для мене». Такий формат відповідає оригінальній структурі шкали і дозволяє більш точно оцінити інтенсивність проявів соціальної тривожності, особливості переживання

дискомфорту у ситуаціях міжособистісної взаємодії, а також ступінь вираженості страху негативної оцінки з боку оточення.

Обробка результатів здійснювалася шляхом підрахунку сумарного показника за всіма пунктами шкали з урахуванням реверсивного оцінювання окремих тверджень, а саме 5, 9 та 11 тверджень, після чого обчислювався загальний рівень соціальної тривожності респондентів. Підсумкові значення за шкалою SIAS варіюються залежно від сумарної кількості набраних балів, де вищі результати, максимум 80 балів, свідчать про більш виражений рівень соціальної тривожності, дискомфорту у міжособистісній взаємодії та чутливості до негативної оцінки з боку оточення. Таким чином, дана шкала дозволяє оцінити особливості соціального функціонування особистості, рівень напруження у процесі комунікації, а також схильність до уникнення або ускладненого переживання соціальних контактів.

Отримані дані за Шкалою самооцінки Розенберга та Шкалою соціальної інтерактивної тривожності SIAS стали основою для подальшого аналізу їхнього взаємозв'язку зі схильністю до брехливості. Оскільки пряме вимірювання брехні за допомогою самозвітних методик є методологічно обмеженим - особа, схильна до брехні, з високою ймовірністю надаватиме недостовірні відповіді і в самому опитувальнику, - як індикатор схильності до брехливої поведінки було обрано скорочену версію Шкали соціальної бажаності Д. Марлоу та Д. Крауна (Marlowe-Crowne Social Desirability Scale, Short Form) [18]. Дана методика дозволяє виявити тенденцію респондентів до надання соціально схвалюваних, але не завжди достовірних відповідей, що є надійним непрямим індикатором схильності до самоприкрашення та викривлення інформації про себе у ситуаціях соціальної взаємодії. У поєднанні зі шкалою Розенберга та SIAS ця методика забезпечує комплексний аналіз як внутрішніх чинників брехливості - самооцінки та соціальної тривожності, - так і її поведінкового прояву у формі соціально бажаної самопрезентації.

Вибір Шкали соціальної бажаності Марлоу-Крауна був обумовлений її високою валідністю та широким використанням у психологічних дослідженнях, спрямованих на вивчення самопрезентаційної поведінки особистості. Методика

дозволяє оцінити схильність респондента погоджуватись із твердженнями про надзвичайно позитивну, проте малоймовірну в реальному житті поведінку, що є надійним непрямим індикатором тенденції до самоприкрашення та викривлення інформації про себе. Використання даної шкали у межах дослідження є доцільним, оскільки соціальна бажаність виступає операціоналізованою мірою схильності до брехливості у соціальній взаємодії. Зокрема, прагнення відповідати очікуванням оточуючих, уникати негативної оцінки та підтримувати позитивний образ себе може впливати на тенденцію особистості до свідомого викривлення інформації, замовчування або приукрашення фактів у процесі міжособистісного спілкування.

Мета Шкали соціальної бажаності Марлоу-Крауна - визначити рівень схильності респондентів до соціально бажаної поведінки, а також виявити особливості тенденції до самоприкрашення та управління враженням у ситуаціях соціальної взаємодії. Респондентам пропонувалося уважно прочитати кожне з 20 тверджень (див. Додаток В) і визначити ступінь своєї згоди або незгоди з кожним із них, обравши відповідь «Так» або «Ні». Такий формат відповідає оригінальній структурі шкали і дозволяє більш точно оцінити вираженість тенденції до соціально бажаної самопрезентації, схильність до приховування соціально несхвалюваних рис та ступінь орієнтації особистості на відповідність соціальним нормам і очікуванням.

Обробка результатів здійснювалася шляхом підрахунку сумарного показника за всіма пунктами шкали з урахуванням ключа, де частина тверджень оцінюється як «Так», а частина - як «Ні», після чого обчислювався загальний рівень соціальної бажаності респондентів. Підсумкові значення за шкалою варіюються від 0 до 20 балів, де вищі результати свідчать про більш виражену тенденцію до соціально бажаної поведінки, схильність до самоприкрашення та підвищену орієнтацію на відповідність соціальним очікуванням. Таким чином, дана шкала дозволяє оцінити особливості самопрезентаційної поведінки особистості, рівень схильності до викривлення інформації про себе, а також тенденцію до брехливості як адаптивної стратегії управління соціальним враженням.

З метою розширення діагностичного інструментарію та забезпечення комплексного вивчення чинників брехливості, які не охоплюються стандартизованими психометричними методиками, було розроблено авторську анкету «Соціально-психологічні чинники брехливості». Необхідність її створення зумовлена тим, що наявні валідизовані шкали дозволяють виміряти окремі психологічні конструкти - самооцінку, соціальну тривожність та соціальну бажаність, - однак не охоплюють соціальних детермінант брехливої поведінки, таких як культурні норми спілкування, конкуренція в навчальному та робочому середовищі, соціальний тиск, тип міжособистісних стосунків і виховний досвід. Таким чином, авторська анкета слугує інструментом для вивчення ширшого спектру чинників, що у сукупності формують схильність особистості до брехливої поведінки.

Вибір анкетування як методу збору даних був обумовлений його доступністю, можливістю охопити значну кількість респондентів, а також здатністю фіксувати суб'єктивні оцінки та установки, які важко виміряти за допомогою стандартизованих тестів. Авторська анкета розроблена відповідно до принципів конструювання психодіагностичних інструментів: твердження сформульовані чітко та однозначно, охоплюють як соціальні, так і психологічні аспекти брехливої поведінки, а їхній зміст безпосередньо відповідає предмету дослідження. Анкета пройшла змістову перевірку в межах наукового керівництва та була скоригована відповідно до отриманих зауважень.

Мета авторської анкети - виявити вираженість психологічних та соціальних чинників схильності до брехливої поведінки в осіб юнацького віку, а також визначити, які з них є найбільш значущими у досліджуваній вибірці. Анкета складається з двох блоків і охоплює 30 тверджень (див. Додаток Г): Блок 1 містить 15 тверджень, спрямованих на вивчення соціальних чинників брехливості (культура спілкування і норми, конкуренція, соціальний тиск, тип міжособистісних стосунків, виховання), Блок 2 - 15 тверджень, що стосуються психологічних чинників (самооцінка, соціальна тривожність, соціально бажана поведінка, емпатія, локус контролю). Респондентам пропонувалося оцінити кожне

твердження (див. Додаток А) за чотирибальною шкалою: 1 - «Зовсім не згоден/на», 2 - «Скоріше не згоден/на», 3 - «Скоріше згоден/на», 4 - «Повністю згоден/на». Такий формат дозволяє оцінити інтенсивність вираженості кожного чинника та отримати як загальний показник схильності до брехливості, так і окремі показники по кожному субблоку.

Обробка результатів здійснювалася шляхом підрахунку сумарного балу окремо по кожному субблоку та загального показника по кожному блоку, з урахуванням зворотного оцінювання твердження 29, яке є реверсивним і при підрахунку інвертується. Вищі сумарні значення свідчать про більш виражену схильність до брехливої поведінки під впливом відповідного чинника. Таким чином, авторська анкета у поєднанні зі стандартизованими методиками забезпечує комплексний та багатовимірний аналіз соціально-психологічних детермінант брехливості в осіб юнацького віку.

Після завершення етапу психодіагностичного тестування було здійснено аналіз отриманих емпіричних даних, що дало змогу виявити індивідуальні показники рівня самооцінки, соціальної тривожності та соціальної бажаності за стандартизованими методиками, а також визначити вираженість психологічних і соціальних чинників брехливості за авторською анкетой. Отримані результати стали основою для подальшого кореляційного аналізу, спрямованого на встановлення статистично значущих взаємозв'язків між досліджуваними змінними та схильністю до брехливої поведінки в осіб юнацького віку.

Висновки до 1-го розділу

Таким чином, у першому розділі роботи здійснено теоретико-методологічне обґрунтування дослідження соціально-психологічних чинників брехливості особистості. Визначено концептуальну основу дослідження, що ґрунтується на кореляційному підході та поєднує теоретичний аналіз із емпіричними методами збору і обробки даних.

Обґрунтовано вибір психодіагностичного інструментарію, що включає чотири компоненти: Шкалу самоповаги Розенберга (RSES) для вимірювання рівня самооцінки, Шкалу соціальної інтерактивної тривожності (SIAS) для оцінювання соціальної тривожності, скорочену версію Шкали соціальної бажаності Марлоу-Крауна як непрямого індикатора схильності до брехливої поведінки, а також авторську анкету «Соціально-психологічні чинники брехливості», розроблену для комплексного вивчення десяти чинників - п'яти психологічних (самооцінка, соціальна тривожність, соціально бажана поведінка, емпатія, локус контролю) та п'яти соціальних (культура спілкування і норми, конкуренція, соціальний тиск, тип міжособистісних стосунків, виховання).

Описано організацію та процедуру проведення емпіричного дослідження: онлайн-формат із використанням платформи Google Forms, часові межі (квітень-травень 2026 року), вибірка з 40 осіб юнацького віку (18-25 років), що включала студентів та молодих працівників. Дотримання принципів добровільності, анонімності та наукової етики забезпечило належний рівень достовірності зібраних даних.

Отримані у першому розділі теоретичні та методологічні напрацювання створюють підґрунтя для проведення емпіричного аналізу, результати якого будуть представлені у другому розділі роботи.

РОЗДІЛ II. ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ЧИННИКІВ БРЕХЛИВОСТІ ТА ВЗАЄМОЗ'В'ЯЗКУ МІЖ САМООЦІНКОЮ, СОЦІАЛЬНОЮ ТРИВОЖНІСТЮ ТА СХИЛЬНІСТЮ ДО СОЦІАЛЬНО- БАЖАНОЇ ПОВЕДІНКИ ЯК ПРОЯВ БРЕХЛИВОСТІ

2.1. Результати емпіричного дослідження соціально-психологічних чинників брехливості

Результати дослідження розглядаються у контексті соціально-демографічних характеристик респондентів - статі та зайнятості (навчання, робота, поєднання навчання і роботи), - що дає змогу інтерпретувати отримані дані не лише у загальному вигляді, а й у розрізі окремих груп досліджуваних. Таким чином забезпечується багатовимірний підхід до аналізу, який дозволяє, з одного боку, виявити загальні тенденції щодо вираженості психологічних та соціальних чинників брехливості, а з іншого - врахувати індивідуальні особливості їхнього прояву залежно від соціального статусу та характеру зайнятості учасників.

Подано результати першого етапу емпіричного дослідження, проведеного із використанням авторської анкети «Соціально-психологічні чинники брехливості» (n=40). Метою даного етапу було виявлення та оцінка вираженості психологічних і соціальних чинників схильності до брехливої поведінки в осіб юнацького віку, а також встановлення взаємозв'язків між окремими чинниками всередині кожного блоку.

Аналіз відповідей, отриманих за авторською анкетною, дав змогу окреслити основні соціально-демографічні параметри вибірки. У гендерній структурі вибірки переважають жінки - 30 осіб (75,0%), чоловіки становлять 10 осіб (25,0%). За характером зайнятості найчисельнішою є група тих, хто навчається, - 20 осіб (50,0%); 12 респондентів (30,0%) поєднують навчання з роботою; 8 осіб (20,0%) працюють. Такий розподіл відображає типову структуру юнацької вибірки, де домінує студентська аудиторія, яка перебуває у фазі активного особистісного та професійного становлення.

Аналіз результатів авторської анкети «Соціально-психологічні чинники брехливості» здійснювався у розрізі десяти субблоків - по п'ять у кожному блоці, - а не за окремими твердженнями. Такий підхід зумовлений тим, що кожен субблок містить три взаємопов'язані твердження, які у сукупності відображають певний чинник брехливої поведінки як цілісний конструкт. Аналіз окремих тверджень дозволяє лише зафіксувати реакцію на конкретну ситуацію, тоді як субблоковий аналіз забезпечує узагальнену оцінку вираженості чинника в цілому. Саме тому результати представлено спочатку у розрізі окремих тверджень у відсотках для наочності, а потім узагальнено на рівні субблоку для подальшого кореляційного аналізу та формулювання висновків.

Результати першого субблоку - «Культура спілкування та норми», засвідчив, що більшість респондентів сприймає «білу брехню» як норму соціального спілкування. Зокрема, на твердження «Говорити "все добре", навіть коли це не так - це просто ввічливість, а не брехня» 50,0% респондентів відповіли «скоріше згоден/на», ще 17,5% - «повністю згоден/на», тобто загалом 67,5% погоджуються з цим твердженням. Водночас щодо твердження про те, що в оточенні не прийнято говорити правду, якщо вона може образити, думки розділились: 62,5% респондентів не погоджуються з цим, що свідчить про відносно здорову комунікативну культуру у найближчому оточенні досліджуваних. Нормативність «білої брехні» як такої підтримали 60,0% опитаних (42,5% - «скоріше згоден/на», 17,5% - «повністю згоден/на»), що вказує на широке соціальне прийняття просоціальної брехні у юнацькому середовищі.

Субблок конкуренції продемонстрував найвищі показники вираженості серед усіх соціальних чинників. Показово, що переважна більшість - 92,5% респондентів - погодилась із твердженням про те, що на роботі або в навчанні люди часто не говорять повної правди заради власної вигоди (37,5% - «скоріше згоден/на», 55,0% - «повністю згоден/на»). Схильність особисто приховувати або перебільшувати інформацію про себе в умовах конкуренції визнали 62,5% опитаних. Труднощі з відвертістю у ситуації загрози власній позиції або оцінці

відзначили 62,5% респондентів, що свідчить про вагомий вплив конкурентного середовища на схильність до брехливої поведінки.

Соціальний тиск виявився найменш вираженим серед соціальних чинників. Більшість респондентів - 70,0% - не погоджуються з тим, що кажуть те, що хочуть почути інші (32,5% - «зовсім не згоден/на», 37,5% - «скоріше не згоден/на»). Ще більш виражене несприйняття підлаштування під оточуючих: 75,0% заперечують, що їм складно суперечити очікуванням інших. Підлаштування під думку більшості для уникнення конфлікту також не є характерним для більшості - 70,0% респондентів не погоджуються з цим твердженням. Ці результати вказують на те, що досліджувані юнаки загалом характеризуються відносно стійкою власною позицією у ситуаціях соціального тиску.

Аналіз субблоку «Тип міжособистісних стосунків» виявив цікаву тенденцію: характер стосунків суттєво впливає на схильність до брехні. Найбільш вираженим виявився вплив довіри: 72,5% респондентів погодились із твердженням «Чим менше я довіряю людині, тим більше я схильний/на приховувати від неї правду» (22,5% - «скоріше згоден/на», 50,0% - «повністю згоден/на»). У формальних стосунках схильність говорити те, що очікують, а не правду, визнали 52,5% опитаних. Водночас у спілкуванні з малознайомими людьми відступають від своїх справжніх думок 45,0% респондентів. Отже, рівень довіри є ключовим регулятором відвертості у міжособистісній взаємодії.

Виховний досвід виявився неоднозначним чинником. З одного боку, 85,0% респондентів у дитинстві навчились приховувати правду, щоб уникнути покарання (37,5% - «скоріше згоден/на», 47,5% - «повністю згоден/на»), що є найвищим показником погодження серед усіх тверджень субблоку. З іншого боку, думки щодо того, чи заохочувалась чесність у сім'ї, розділились: 60,0% погодились із цим твердженням, однак 40,0% - не погодились. Вплив батьківського ставлення до брехні на власну відвертість визнали 57,5% опитаних. Ці результати свідчать про те, що досвід покарання за правду є більш запам'ятовуваним і формуючим чинником, ніж загальна атмосфера чесності у сім'ї.

Показники субблоку самооцінки є найнижчими серед психологічних чинників, що може свідчити як про реально нижчу вираженість цього чинника, так і про ефект соціальної бажаності у відповідях. Схильність перебільшувати досягнення задля впевненості визнали лише 35,0% опитаних, тоді як 65,0% не погодились. Труднощі з визнанням помилок через зниження самооцінки відзначили 37,5%, тоді як 62,5% заперечили це. Схильність прикрашати правду, коли відчують себе гіршими за інших, визнали 35,0% респондентів. Відносно невисокі показники за цим субблоком можуть свідчити про соціальну бажаність у відповідях або про те, що респонденти не усвідомлюють зв'язку між самооцінкою і власною брехливістю.

Вплив соціальної тривожності на брехливу поведінку визнала приблизно половина вибірки. У важливих соціальних ситуаціях через хвилювання кажуть не те, що думають насправді, 50,0% респондентів (37,5% - «скоріше згоден/на», 12,5% - «повністю згоден/на»). Страх бути неправильно зрозумілим як чинник що змушує говорити очікуване визнали 35,0% опитаних. Найбільш вираженим твердженням субблоку виявилось те, що при тривозі легше сказати неправду, ніж пояснити свою позицію - з цим погодились 45,0% респондентів, що вказує на функціональний зв'язок між тривожністю і брехнею як стратегією уникнення дискомфорту.

Субблок «Соціально бажана поведінка» виявив помірну вираженість тенденції до самоприкрашення. Контроль інформації про себе заради позитивної оцінки оточуючих визнали 62,5% респондентів (47,5% - «скоріше згоден/на», 15,0% - «повністю згоден/на»), що є найвищим показником погодження у цьому субблоці. Схильність давати «правильну» відповідь замість чесної визнали 45,0% опитаних. Готовність приховувати інформацію заради справляння гарного враження підтвердили 42,5%. Ці результати свідчать про поширену тенденцію до управління враженням у юнацькому середовищі.

Емпатія як чинник брехливості виявила виражену помірну тенденцію. Більшість респондентів - 62,5% - зазначили, що думають про почуття іншої людини і через це не завжди говорять правду (47,5% - «скоріше згоден/на», 15,0% - «повністю згоден/на»). Схильність не говорити правду, якщо вона може образити,

визнали 50,0% опитаних. Думки щодо того, чи є турбота про емоції інших важливішою за абсолютну чесність, розділились рівномірно: 47,5% погодились, 52,5% - не погодились. Отримані дані підтверджують двоїсту природу емпатії: вона може водночас стримувати шкідливу брехню і провокувати просоціальний обман.

Субблок локусу контролю продемонстрував цікаві результати. Переважна більшість - 92,5% - визнали особисту відповідальність за власну чесність або нечесність, погодившись із зворотним твердженням (27,5% - «скоріше згоден/на», 65,0% - «повністю згоден/на»). Водночас 55,0% респондентів вважають, що їхня брехня найчастіше зумовлена зовнішніми обставинами, а не власним бажанням. Схильність перекладати відповідальність за нещирість на обставини та інших людей визнали 37,5% опитаних. Ці дані свідчать про певну суперечність у самосприйнятті: більшість декларує особисту відповідальність, однак водночас пояснює конкретні випадки брехні зовнішніми чинниками.

Узагальнення результатів анкетування засвідчило, що серед соціальних чинників брехливості найбільш вираженими є конкуренція в навчальному та робочому середовищі ($M=8,95$) та виховний досвід ($M=8,68$), тоді як соціальний тиск виявився найменш значущим чинником ($M=5,90$). Серед психологічних чинників найвищі показники зафіксовано для емпатії ($M=7,55$) та соціально бажаної поведінки ($M=7,25$), натомість самооцінка ($M=6,28$) та локус контролю ($M=6,20$) мають найнижчі показники вираженості. Загальний бал схильності до брехливості по вибірці становить 73,40 бали ($SD=12,15$) при максимально можливих 120 балах, що відповідає середньому рівню. При цьому психологічний блок демонструє вищу індивідуальну варіативність показників ($SD=8,31$) порівняно із соціальним ($SD=5,41$), що свідчить про більшу залежність психологічних чинників від індивідуальних особливостей особистості.

З метою глибшого вивчення взаємозв'язків між виявленими чинниками було проведено кореляційний аналіз із використанням коефіцієнта рангової кореляції Спірмена. Вибір цього методу обумовлений тим, що дані отримані за порядковою шкалою, а розподіл показників не обов'язково відповідає нормальному, що робить непараметричний критерій Спірмена найбільш адекватним інструментом для

аналізу взаємозв'язків у даній вибірці, результати представлені у додатку Д, табл. 2.1.

Аналіз матриці кореляцій Спірмена між субблоками авторської анкети «Соціально-психологічні чинники брехливості» ($n=40$) виявив низку статистично значущих взаємозв'язків як всередині кожного блоку, так і між соціальними та психологічними чинниками брехливої поведінки.

Серед психологічних чинників найбільш вираженим виявився зв'язок між субблоками самооцінки та соціальної бажаності ($r_s=+0,70$, $p<0,01$) - сильна пряма кореляція, яка свідчить про те, що нижча самооцінка пов'язана з вищою схильністю до самоприкрашення та управління враженням. Значущий прямий зв'язок середньої сили встановлено між тривожністю та соціальною бажаністю ($r_s=+0,58$, $p<0,01$): особи з вищим рівнем соціальної тривожності частіше демонструють тенденцію подавати себе у соціально схвалюваний спосіб. Зв'язок між самооцінкою та тривожністю ($r_s=+0,50$, $p<0,01$) підтверджує їхню взаємозумовленість: нижча самооцінка супроводжується вищою тривожністю у соціальних ситуаціях. Локус контролю демонструє значущі зв'язки із самооцінкою ($r_s=+0,49$, $p<0,01$) та соціальною бажаністю ($r_s=+0,50$, $p<0,01$), що вказує на те, що зовнішній локус контролю пов'язаний з нижчою самооцінкою і вищою схильністю до самоприкрашення. Емпатія виявила значущий зв'язок із тривожністю ($r_s=+0,38$, $p<0,05$) та соціальною бажаністю ($r_s=+0,41$, $p<0,01$), що підтверджує її роль як чинника просоціальної брехні - турбота про почуття інших пов'язана з вищою схильністю давати соціально бажані відповіді.

Серед соціальних чинників найбільш значущим виявився зв'язок конкуренції із самооцінкою ($r_s=+0,57$, $p<0,01$) та соціальною бажаністю ($r_s=+0,46$, $p<0,01$), що свідчить про те, що конкурентне середовище посилює невпевненість у собі та стимулює самоприкрашення. Тип міжособистісних стосунків виявив значущі зв'язки з тривожністю ($r_s=+0,45$, $p<0,01$) та соціальною бажаністю ($r_s=+0,43$, $p<0,01$), що підтверджує вплив характеру стосунків і рівня довіри на схильність до брехливої поведінки. Соціальний тиск також пов'язаний із самооцінкою ($r_s=+0,34$, $p<0,05$) та соціальною бажаністю ($r_s=+0,37$, $p<0,05$). Водночас виховний досвід не

виявив жодного статистично значущого зв'язку з психологічними чинниками, зокрема ні з самооцінкою ($r_s = -0,08$, $p = 0,640$), ні з тривожністю ($r_s = -0,03$, $p = 0,851$), що може пояснюватись суб'єктивністю ретроспективної оцінки дитячого досвіду.

На рівні блоків встановлено, що психологічний блок демонструє сильніший зв'язок із загальним показником брехливості ($r_s = +0,92$, $p < 0,01$) порівняно із соціальним блоком ($r_s = +0,85$, $p < 0,01$), що підтверджує провідну роль психологічних детермінант у формуванні схильності до брехливої поведінки. Зв'язок між соціальним і психологічним блоками ($r_s = +0,62$, $p < 0,01$) свідчить про їхню взаємодетермінацію: соціальні умови формують психологічний профіль особистості, який, у свою чергу, визначає конкретні поведінкові стратегії у ситуаціях, що вимагають вибору між правдою і брехнею.

2.2. Результати взаємозв'язку між самооцінкою, соціальною тривожністю та соціально бажаною поведінкою як схильності до брехні

З метою перевірки гіпотези дослідження про існування статистично значущого взаємозв'язку між рівнем самооцінки, соціальною тривожністю та схильністю до соціально бажаної поведінки як індикатора брехливості було проведено другий етап емпіричного дослідження із використанням трьох стандартизованих психодіагностичних методик: Шкали самоповаги М. Розенберга (RSES), Шкали соціальної інтерактивної тривожності (SIAS) та скороченої версії Шкали соціальної бажаності Д. Марлоу і Д. Крауна. Вибірку склали 40 осіб юнацького віку (18–25 років) - студенти та молоді працівники. На відміну від першого етапу, де досліджувались суб'єктивні оцінки вираженості чинників брехливості, цей етап спрямований на об'єктивне вимірювання психологічних конструктів за допомогою валідизованих інструментів та встановлення статистично значущих зв'язків між ними за допомогою кореляційного аналізу Спірмена. Отримані результати дозволяють як підтвердити або спростувати висунуту гіпотезу, так і поглибити розуміння психологічних механізмів, що лежать в основі схильності до брехливої поведінки в осіб юнацького віку.

Вибірку другого етапу дослідження склали 40 осіб юнацького віку (18-25 років), з яких 23 жінки (57,5%) та 17 чоловіків (42,5%); за характером зайнятості: 18 осіб навчаються (45,0%), 13 поєднують навчання з роботою (32,5%), 9 працюють (22,5%).

Результати дослідження за методикою «Шкала самоповаги М. Розенберга (RSES)» дозволяють оцінити рівень загальної самооцінки особистості. Інтерпретація результатів здійснювалася згідно з інструктивно-методичними вказівками: прямі твердження (1, 3, 4, 7, 10) оцінювалися за зростаючою шкалою від 1 до 4 балів, де вищий бал відповідав позитивному ставленню до себе. Зворотні твердження (2, 5, 6, 8, 9) оцінювалися у зворотному порядку - відповідь «4» позначала найнижчий рівень самоповаги, а «1» - найвищий. Загальна сума балів за всіма десятима пунктами утворює індекс самоповаги у діапазоні від 10 до 40 балів,

що дозволяє класифікувати респондентів за чотирма рівнями: низький (10–19 балів), середній (20–29 балів), вище середнього (30–34 бали) та високий (35–40 балів). Результати представлено у таблиці 2.2.

Аналіз відповідей респондентів на окремі твердження шкали самоповаги М. Розенберга дозволяє поглибити розуміння особливостей самосприйняття учасників дослідження.

Перше твердження - «У цілому я задоволений собою» - є прямим, тобто позитивна відповідь безпосередньо вказує на вищий рівень самоповаги. Більшість опитаних - 57,5% - відповіли «згоден», ще 10,0% - «повністю згоден», що загалом свідчить про переважно позитивне ставлення до себе у більшості вибірки. Водночас 32,5% респондентів не погодились із цим твердженням, що вказує на наявність певної незадоволеності собою у значної частини досліджуваних.

Друге твердження - «Часом мені здається, що я не такий вже й хороший» - є зворотним, тому погодження з ним свідчить про нижчу самооцінку. Переважна більшість - 75,0% - відповіли «згоден», ще 17,5% - «повністю згоден». Таким чином, 92,5% респондентів тією чи іншою мірою переживають сумніви щодо власної гідності, що є тривожним індикатором схильності до нестабільного самосприйняття.

Третє твердження - «Я думаю, що маю ряд переваг» - є прямим. Позитивні відповіді переважають: 50,0% відповіли «згоден», 42,5% - «повністю згоден», тобто 92,5% респондентів усвідомлюють наявність власних позитивних якостей. Це свідчить про збережений позитивний компонент самооцінки у переважної більшості досліджуваних.

Четверте твердження - «Я здатний робити справи не гірше більшості інших» - також є прямим. 55,0% відповіли «згоден», 37,5% - «повністю згоден», тобто загалом 92,5% демонструють достатній рівень упевненості у власній ефективності. Лише 7,5% виразили сумнів щодо своїх здібностей, що дозволяє говорити про наявність внутрішніх ресурсів у більшості учасників.

П'яте твердження - «Мені здається, що мені нема чим пишатися» - є зворотним. Більшість респондентів - 80,0% - не погодились із цим твердженням

(30,0% - «повністю не згоден», 50,0% - «не згоден»), що свідчить про наявність відчуття власної цінності та досягнень у більшості вибірки. Проте 20,0% погодились із твердженням, що вказує на тенденцію до применшення власних якостей у частини досліджуваних.

Шосте твердження - «Іноді я відчуваюся непотрібним» - є зворотним. Показово, що 70,0% респондентів погодились із цим твердженням (55,0% - «згоден», 15,0% - «повністю згоден»), що свідчить про досить поширене переживання відчуття непотрібності серед осіб юнацького віку досліджуваної вибірки. Це є одним із найбільш тривожних результатів за шкалою і може вказувати на уразливість самооцінки під впливом соціального середовища.

Сьоме твердження - «Я вважаю себе гідною людиною, рівною з іншими» - є прямим. 40,0% відповіли «згоден», 42,5% - «повністю згоден», тобто 82,5% підтвердили наявність позитивного уявлення про себе як рівноцінного члена суспільства. Лише 17,5% висловили сумнів або незгоду, що свідчить про загалом збережену соціальну самоповагу у вибірці.

Восьме твердження - «Я б хотів більше поважати себе» - є зворотним. Погодження з ним свідчить про незадоволеність рівнем власної самоповаги. 42,5% відповіли «згоден», 35,0% - «повністю згоден», тобто загалом 77,5% респондентів відчувають потребу у підвищенні рівня самоповаги. Це вказує на виражений розрив між бажаним і актуальним рівнем самосприйняття у більшості досліджуваних.

Дев'яте твердження - «По великому рахунку, я вважаю себе невдахою» - є зворотним. Більшість - 80,0% - не погодились із цим (25,0% - «повністю не згоден», 55,0% - «не згоден»), що свідчить про збережену віру у власну ефективність та відсутність вираженого відчуття невдачі у більшості вибірки. Проте 20,0% тією чи іншою мірою ідентифікують себе з роллю невдахи, що є значущим показником для частини досліджуваних.

Десяте твердження - «Я добре ставлюся до себе» - є прямим. Відповіді розподілились нерівномірно: 32,5% відповіли «згоден», 35,0% - «повністю згоден», тобто 67,5% демонструють позитивне ставлення до себе. Водночас 32,5% відповіли

«не згоден» і 2,5% - «повністю не згоден», що свідчить про наявність у третини вибірки труднощів із позитивним самосприйняттям у загальному сенсі.

Таким чином, узагальнений аналіз відповідей за твердженнями шкали самоповаги М. Розенберга засвідчив суперечливу картину самосприйняття у досліджуваній вибірці. З одного боку, переважна більшість респондентів усвідомлює наявність власних переваг, демонструє впевненість у своїй ефективності порівняно з іншими та загалом вважає себе гідною і рівноцінною особистістю. З іншого боку, значна частина досліджуваних переживає епізодичні сумніви щодо власної гідності, відчуття непотрібності та незадоволеність рівнем самоповаги, що виявляється у вираженій потребі поважати себе більше. Така внутрішня суперечливість між позитивними і негативними аспектами самосприйняття є характерною для юнацького віку, коли самооцінка ще перебуває у процесі становлення і залишається чутливою до впливу соціального середовища, оцінок оточуючих та власних життєвих досягнень. (Див. Додаток Е, табл. 2.2).

За результатами дослідження за Шкалою самоповаги М. Розенберга встановлено, що половина респондентів - 20 осіб (50,0%) - демонструє середній рівень самооцінки, рівень вище середнього зафіксовано у 13 осіб (32,5%), високий - у 5 осіб (12,5%), і лише 2 особи (5,0%) мають низький рівень самоповаги. Середній бал по вибірці становить 27,75 (SD=5,17), що відповідає нижній межі середнього рівня. Отримані результати свідчать про те, що більшість досліджуваних характеризується відносно стабільним, проте внутрішньо суперечливим самосприйняттям: поряд із усвідомленням власних переваг та компетентності спостерігається виражена тенденція до переживання сумнівів щодо власної гідності та потреби у підвищенні самоповаги. Водночас є група респондентів із розвиненою та стійкою самооцінкою, яка характеризується позитивним ставленням до себе та меншою залежністю від зовнішнього схвалення.

Тепер розглянемо результати дослідження за Шкалою соціальної інтерактивної тривожності (Social Interaction Anxiety Scale, SIAS). Яка дозволяє оцінити рівень тривожності, що виникає у ситуаціях міжособистісної взаємодії. Інтерпретація результатів здійснювалася згідно з інструктивно-методичними

вказівками: прямі твердження оцінювалися за зростаючою шкалою від 0 до 4 балів, де вищий бал відповідав вищому рівню соціальної тривожності. Зворотні твердження (5, 9, 11) оцінювалися у зворотному порядку, де відповідь «4» позначала найнижчий рівень тривожності, а «0» - найвищий. Загальна сума балів за всіма двадцятьма пунктами утворює індекс соціальної тривожності у діапазоні від 0 до 80 балів, що дозволяє класифікувати респондентів за чотирма рівнями: низький (0–19 балів), середній (20–39 балів), високий (40–59 балів) та дуже високий (60–80 балів). Результати представлено у таблиці 2.3.

Аналіз відповідей респондентів на окремі твердження Шкали соціальної інтерактивної тривожності дозволяє детально розглянути особливості переживання тривожності у ситуаціях соціальної взаємодії.

Перше твердження - «Я нервую, коли мені доводиться розмовляти з кимось із вищим статусом» - є прямим. Більшість респондентів тією чи іншою мірою підтвердили наявність цієї тривожності: 35,0% відповіли «трохи характерно», 27,5% - «певною мірою характерно», 12,5% - «дуже характерно», 7,5% - «абсолютно характерно». Лише 17,5% зазначили, що це зовсім не характерно для них. Таким чином, 82,5% респондентів відчують певний рівень напруження у спілкуванні з людьми вищого статусу.

Друге твердження - «Мені важко підтримувати зоровий контакт з іншими» - є прямим. Думки розподілились відносно рівномірно: 30,0% відповіли «зовсім не характерно», 25,0% - «трохи характерно», 22,5% - «певною мірою», 17,5% - «дуже характерно», 5,0% - «абсолютно характерно». Отже, 45,0% респондентів відчують певні труднощі з підтриманням зорового контакту, що є непрямим індикатором соціальної тривожності.

Третє твердження - «Я нервую або напружуюсь, коли мені доводиться говорити про себе» - є прямим. 32,5% відповіли «певною мірою характерно», 17,5% - «дуже характерно», 12,5% - «абсолютно характерно», тобто загалом 62,5% респондентів відчують напруження у ситуаціях самопрезентації. Це є значущим показником у контексті дослідження, оскільки тривожність у ситуаціях говоріння про себе безпосередньо пов'язана зі схильністю до викривлення інформації.

Четверте твердження - «Мені важко знаходити спільну мову з людьми, з якими я працюю або навчаюсь» - є прямим. Переважна більшість - 72,5% - зазначили, що це зовсім або трохи характерно для них (45,0% і 27,5% відповідно), що свідчить про відносно комфортну взаємодію у навчальному та робочому середовищі у більшості вибірки.

П'яте твердження - «Мені легко заводити друзів свого віку» - є зворотним, тому нижчі відповіді свідчать про вищу тривожність. 40,0% респондентів відповіли «дуже характерно» або «абсолютно характерно», що після інверсії вказує на низький рівень тривожності у цьому аспекті. Водночас 27,5% відповіли «зовсім не характерно» або «трохи характерно», що свідчить про труднощі у встановленні дружніх контактів у частини досліджуваних.

Шосте твердження - «Я напружуюсь, коли зустрічаю знайомого на вулиці» - є прямим. Більшість - 67,5% - зазначили, що це зовсім або трохи характерно для них (32,5% і 35,0% відповідно), що свідчить про відносно низький рівень тривожності у повсякденних соціальних контактах.

Сьоме твердження - «У компанії я почуваюся незручно» - є прямим. 60,0% респондентів підтвердили наявність дискомфорту у компанії тією чи іншою мірою (35,0% - «трохи», 20,0% - «певною мірою», 17,5% - «дуже», 2,5% - «абсолютно»), що вказує на помірно виражену тенденцію до соціального дискомфорту.

Восьме твердження - «Я почуваюся напружено, коли залишаюся наодинці з кимось» - є прямим. 62,5% підтвердили наявність напруження у діадичній взаємодії (35,0% - «трохи», 27,5% - «певною мірою»), тоді як 27,5% зазначили, що це зовсім не характерно. Це свідчить про те, що безпосередній контакт «один на один» викликає помірну тривогу у значної частини вибірки.

Дев'яте твердження - «Мені легко спілкуватися з людьми на вечірках» - є зворотним. 40,0% відповіли «дуже» або «абсолютно характерно», що після інверсії свідчить про низьку тривожність у неформальних соціальних ситуаціях. Водночас 30,0% відповіли «зовсім» або «трохи», що після інверсії вказує на вищий рівень тривожності у таких ситуаціях у частини вибірки.

Десяте твердження - «Мені важко спілкуватися з іншими людьми» - є прямим. Переважна більшість - 72,5% - зазначили, що це зовсім або трохи характерно (40,0% і 32,5%), що свідчить про загалом збережену здатність до соціальної комунікації у більшості досліджуваних.

Одинадцять тверджень - «Мені легко придумувати теми для розмови» - є зворотним. 42,5% відповіли «дуже» або «абсолютно характерно», що після інверсії свідчить про легкість у підтриманні розмови. Однак 25,0% відповіли «зовсім» або «трохи характерно», що вказує на труднощі у підтриманні розмови у частини вибірки.

Дванадцять тверджень - «Я боюся висловлюватися, щоб не виглядати незручно» - є прямим. 47,5% підтвердили наявність цього страху (32,5% - «певною мірою», 10,0% - «дуже», 5,0% - «абсолютно»), тоді як 52,5% заперечили його. Страх виглядати незручно є одним із ключових чинників, що може спонукати до самоцензури та викривлення інформації у соціальних ситуаціях.

Тринадцять тверджень - «Мені важко не погодитися з чужою точкою зору» - є прямим. Думки розподілились: 47,5% зазначили, що це зовсім не характерно, 35,0% - певною мірою характерно, 2,5% - абсолютно характерно. Таким чином, 37,5% відчують труднощі з відстоюванням власної позиції, що безпосередньо пов'язане зі схильністю говорити те, що від них очікують.

Чотирнадцять тверджень - «Мені важко розмовляти з привабливими людьми протилежної статі» - є прямим. Більшість - 65,0% - заперечили наявність цієї тривожності, тоді як 35,0% підтвердили її різною мірою, що свідчить про помірну вираженість цього специфічного виду соціальної тривожності у вибірці.

П'ятнадцять тверджень - «Я починаю хвилюватися, що не знатиму, що сказати в компанії» - є прямим. Рівно 60,0% підтвердили наявність цього хвилювання (30,0% - «трохи», 25,0% - «певною мірою», 7,5% - «дуже», 7,5% - «абсолютно»), що свідчить про поширену тривогу щодо соціальної компетентності у розмові.

Шістнадцять тверджень - «Я нервую, коли спілкуюся з людьми, яких погано знаю» - є прямим. 80,0% відчують певний рівень тривожності у спілкуванні з

малознайомими людьми (40,0% - «трохи», 22,5% - «певною мірою», 10,0% - «дуже», 7,5% - «абсолютно»). Це один із найвищих показників тривожності у вибірці, що підтверджує значущість чинника незнайомості у формуванні соціальної тривоги.

Сімнадцяте твердження - «Мені здається, що під час розмови я скажу щось безглузде» - є прямим. 37,5% заперечили наявність цього страху, тоді як 62,5% підтвердили його різною мірою (25,0% - «трохи», 20,0% - «певною мірою», 10,0% - «дуже», 7,5% - «абсолютно»). Страх сказати щось недоречне є одним із проявів соціальної тривожності, що може провокувати самоцензуру та брехню.

Вісімнадцяте твердження - «Перебуваючи в компанії, я починаю хвилюватися, що мене ігнорують» - є прямим. 65,0% відчують це хвилювання тією чи іншою мірою (25,0% - «трохи», 22,5% - «певною мірою», 17,5% - «дуже»), тоді як 35,0% зазначили, що це зовсім не характерно.

Дев'ятнадцяте твердження - «Мені ніяково, коли я перебуваю в компанії інших людей» - є прямим. 65,0% підтвердили наявність цього відчуття (25,0% - «трохи», 20,0% - «певною мірою», 10,0% - «дуже», 10,0% - «абсолютно»), що свідчить про поширений соціальний дискомфорт у досліджуваній вибірці.

Двадцяте твердження - «Я не знаю, чи варто вітатися з людиною, з якою я знайомий лише трохи» - є прямим. Відповіді розподілились нерівномірно: 35,0% зазначили, що це зовсім не характерно, тоді як 65,0% підтвердили наявність цього сумніву різною мірою (15,0% - «трохи», 22,5% - «певною мірою», 10,0% - «дуже», 17,5% - «абсолютно»). Невпевненість у базових соціальних ритуалах є показовим індикатором загальної соціальної тривожності.

Таким чином, узагальнений аналіз відповідей за твердженнями шкали SIAS виявив, що найбільш вираженими проявами соціальної тривожності у вибірці є напруження у спілкуванні з людьми вищого статусу та малознайомими особами, страх виглядати незручно або сказати щось недоречне, а також хвилювання щодо власної соціальної компетентності. Водночас більшість респондентів не відчують суттєвих труднощів у повсякденному спілкуванні з колегами та

однолітками, що свідчить про ситуативний, а не генералізований характер соціальної тривожності у досліджуваній вибірці. (Див. Додаток Ж, табл. 2.3).

За результатами дослідження за Шкалою соціальної інтерактивної тривожності SIAS встановлено, що найбільша частина респондентів демонструє середній рівень соціальної тривожності - 16 осіб (40,0%). Низький рівень зафіксовано у 14 досліджуваних (35,0%), високий рівень - у 10 осіб (25,0%). Випадків дуже високого рівня соціальної тривожності у вибірці не виявлено. Середній бал по вибірці становить 27,80 (SD=14,06), що відповідає нижній межі середнього рівня. Отримані результати свідчать про те, що більшість досліджуваних відчуває помірний рівень тривожності у ситуаціях соціальної взаємодії, який не є генералізованим, проте проявляється у специфічних ситуаціях - передусім при спілкуванні з малознайомими людьми, особами вищого статусу та у ситуаціях публічної самопрезентації. Значний розкид індивідуальних показників (від 3 до 55 балів) свідчить про виражену варіативність рівня соціальної тривожності серед осіб юнацького віку досліджуваної вибірки.

Результати дослідження за скороченою версією Шкали соціальної бажаності Д. Марлоу та Д. Крауна (Marlowe-Crowne Social Desirability Scale, Short Form) дозволяють оцінити схильність респондентів до соціально бажаної самопрезентації як непрямого індикатора брехливої поведінки. Інтерпретація результатів здійснювалася згідно з ключем методики: для частини тверджень соціально бажаною є відповідь «Так», для іншої частини - «Ні». Кожна соціально бажана відповідь оцінюється в 1 бал, решта - 0 балів. Загальна сума балів варіюється від 0 до 20, де вищий показник свідчить про більш виражену тенденцію до самоприкрашення та соціально схвалюваної самопрезентації. Розподіл за рівнями здійснювався таким чином: низький рівень - 0–7 балів, середній - 8–13 балів, високий - 14–20 балів.

Аналіз відповідей респондентів на окремі твердження скороченої версії Шкали соціальної бажаності Марлоу-Крауна дозволяє виявити конкретні прояви тенденції до самоприкрашення у досліджуваній вибірці. Результати представлено у додатку И, табл. 2.4.

Перше твердження - «Я уважно читаю кожную книгу, перш ніж повернути її до бібліотеки» - передбачає соціально бажану відповідь «Так». Лише 37,5% респондентів відповіли ствердно, тоді як 62,5% відповіли «Ні», що свідчить про відносно низьку схильність до самоприкрашення у цьому аспекті.

Друге твердження - «Я не вагаюся, коли комусь потрібна допомога в біді» - передбачає соціально бажану відповідь «Так». 72,5% респондентів відповіли ствердно, що є одним із найвищих показників погодження із соціально бажаним твердженням у цій шкалі та свідчить про виражену тенденцію до презентації себе як альтруїстичної особистості.

Третє твердження - «Я завжди уважно стежу за тим, як я одягнений» - передбачає відповідь «Так». 65,0% відповіли ствердно, що свідчить про помірно виражену тенденцію до демонстрації соціально схвалюваної акуратності.

Четверте твердження - «Вдома я поведжусь за столом так само, як і в їдальні» - передбачає відповідь «Так». 42,5% погодились із цим твердженням, 57,5% - відповіли «Ні», що свідчить про відносно невисоку схильність до декларування ідеальної поведінки у побутових ситуаціях.

П'яте твердження - «Я ніколи ні до кого не відчував антипатії» - передбачає соціально бажану відповідь «Так». Лише 7,5% погодились із цим явно нереалістичним твердженням, тоді як 92,5% відповіли «Ні». Це є одним із найбільш показових результатів: переважна більшість вибірки не схильна стверджувати абсолютно нереалістичні речі про себе, що свідчить про достатній рівень критичності у самооцінці.

Шосте твердження - «Бував випадок, коли я кидав щось робити, бо не був упевнений у своїх силах» - передбачає соціально бажану відповідь «Ні». Однак 77,5% відповіли «Так», тобто лише 22,5% дали соціально бажану відповідь, що свідчить про загальну готовність вибірки визнавати власні слабкості.

Сьоме твердження - «Іноді я люблю попліткувати про відсутніх» - передбачає відповідь «Ні». 85,0% відповіли «Так», тобто визнали схильність до пліток, і лише 15,0% дали соціально бажану відповідь. Це один із найнижчих

показників соціальної бажаності у шкалі, що свідчить про готовність більшості респондентів чесно визнавати соціально несхвалювану поведінку.

Восьме твердження - «Я завжди уважно слухаю співрозмовника, ким би він не був» - передбачає відповідь «Так». 62,5% відповіли ствердно, що свідчить про помірну тенденцію до демонстрації ідеальної комунікативної поведінки.

Дев'яте твердження - «Бував випадок, коли я придумував «вагому» причину, щоб виправдатися» - передбачає соціально бажану відповідь «Ні». 95,0% відповіли «Так», тобто майже всі респонденти визнали, що вдавалися до виправдань, і лише 5,0% дали соціально бажану відповідь. Це найнижчий показник соціальної бажаності у всій шкалі та найбільш показовий індикатор реальної схильності до брехливої поведінки у вибірці.

Десяте твердження - «Траплялось, я користувався помилкою людини» - передбачає відповідь «Ні». 62,5% відповіли «Так», визнавши таку поведінку, і лише 37,5% дали соціально бажану відповідь.

Одинадцять тверджень - «Я завжди охоче визнаю свої помилки» - передбачає відповідь «Так». 45,0% погодились, тоді як 55,0% відповіли «Ні», що свідчить про помірну готовність до самокритики у вибірці.

Дванадцять тверджень - «Іноді, замість того щоб пробачити людину, я намагаюся відплатити їй» - передбачає відповідь «Ні». 47,5% відповіли «Так», тобто визнали таку поведінку, і 52,5% дали соціально бажану відповідь, що свідчить про відносно рівномірний розподіл.

Тринадцять тверджень - «Були випадки, коли я наполягав на тому, щоб чинили по-моєму» - передбачає відповідь «Ні». 90,0% відповіли «Так», тобто визнали таку поведінку, і лише 10,0% дали соціально бажану відповідь. Це свідчить про загальну готовність вибірки визнавати наполегливість як рису власної поведінки.

Чотирнадцять тверджень - «У мене не виникає внутрішнього протесту, коли мене просять надати послугу» - передбачає відповідь «Так». 55,0% погодились, 45,0% - відповіли «Ні», що свідчить про помірну схильність до декларування безконфліктності.

П'ятнадцяте твердження - «У мене ніколи не виникає образи, коли висловлюють думку, протилежну моїй» - передбачає відповідь «Так». 70,0% відповіли ствердно, що є достатньо високим показником, який може свідчити про тенденцію до самопрезентації себе як толерантної та незалежної від критики особистості.

Шістнадцяте твердження - «Перед тривалою поїздкою я завжди ретельно обдумую, що взяти з собою» - передбачає відповідь «Так». 75,0% погодились, що є одним із найвищих показників соціальної бажаності у шкалі та свідчить про схильність до самопрезентації як організованої та передбачливої особистості.

Сімнадцяте твердження - «Були випадки, коли я заздрив успіху інших» - передбачає відповідь «Ні». 75,0% відповіли «Так», визнавши наявність заздрощів, і лише 25,0% дали соціально бажану відповідь, що свідчить про готовність більшості відверто визнавати цю соціально несхвалювану емоцію.

Вісімнадцяте твердження - «Іноді мене дратують люди, які звертаються до мене з проханням» - передбачає відповідь «Ні». 52,5% відповіли «Так», і 47,5% дали соціально бажану відповідь, що свідчить про майже рівномірний розподіл.

Дев'ятнадцяте твердження - «Коли в людей неприємності, я іноді думаю, що вони отримали по заслугах» - передбачає відповідь «Ні». 55,0% визнали таку думку, і лише 45,0% дали соціально бажану відповідь.

Двадцяте твердження - «Я ніколи з посмішкою не говорив неприємних речей» - передбачає відповідь «Так». Лише 27,5% погодились із цим твердженням, тоді як 72,5% відповіли «Ні», що свідчить про загальну готовність визнавати таку поведінку у власному досвіді.

Таким чином, узагальнений аналіз відповідей за твердженнями шкали Марлоу-Крауна засвідчив, що більшість респондентів не схильна до вираженого самоприкрашення при відповіді на явно нереалістичні твердження. Водночас помірна тенденція до соціально бажаної самопрезентації проявляється у деклараціях альтруїзму, уважності до співрозмовника та толерантності до критики. Найбільш показовим результатом є те, що 95,0% респондентів визнали схильність

до виправдань, що є прямим індикатором реальної брехливої поведінки у повсякденному житті. (Див.табл.2.4).

За результатами дослідження за скороченою версією Шкали соціальної бажаності Марлоу-Крауна встановлено, що майже половина респондентів - 19 осіб (47,5%) - демонструє середній рівень соціальної бажаності, низький рівень зафіксовано у 17 осіб (42,5%), високий — у 4 осіб (10,0%). Середній бал по вибірці становить 8,20 (SD=3,76), що відповідає нижній межі середнього рівня. Отримані результати свідчать про те, що більшість досліджуваних не схильна до вираженого самоприкрашення, однак демонструє помірну тенденцію до соціально бажаної самопрезентації, що проявляється передусім у деклараціях альтруїзму, організованості та толерантності до критики. Показово, що 95,0% респондентів визнали схильність до виправдань - що є найбільш прямим індикатором реальної брехливої поведінки у повсякденному житті та підтверджує доцільність використання цієї методики як непрямой міри схильності до брехні у дослідженні.

Перевірка гіпотези дослідження здійснювалась за допомогою кореляційного аналізу із використанням коефіцієнта рангової кореляції Спірмена. Вибір непараметричного критерію обумовлений тим, що дані отримані за порядковими шкалами, а розподіл показників не обов'язково відповідає нормальному, що робить критерій Спірмена найбільш адекватним інструментом для встановлення взаємозв'язків у даній вибірці. Аналіз проводився між трьома змінними: рівнем самооцінки за шкалою Розенберга, рівнем соціальної тривожності за шкалою SIAS та рівнем соціальної бажаності за шкалою Марлоу-Крауна.

Таблиця 2.5

Результати кореляційного аналізу Спірмена між показниками методик (n=40)

Пара змінних	Самооцінка (Розенберг)	Соц. тривожність (SIAS)	Соц. бажаність (МК)	rs	p	Значущість
Самооцінка (Розенберг) ↔ Соціальна	—	rs = -0,516	—	-0,516	0,0007	значуща

Пара змінних	Самооцінка (Розенберг)	Соц. тривожність (SIAS)	Соц. бажаність (МК)	rs	p	Значущість
тривожність (SIAS)						
Самооцінка (Розенберг) ↔ Соціальна бажаність (МК)	—	—	rs = +0,209	+0,209	0,1952	незначуща
Соціальна тривожність (SIAS) ↔ Соціальна бажаність (МК)	—	—	rs = -0,053	-0,053	0,7442	незначуща

Аналіз результатів кореляційного аналізу Спірмена між показниками трьох стандартизованих методик виявив диференційовану картину взаємозв'язків між досліджуваними змінними (табл. 2.5).

Єдиним статистично значущим зв'язком виявився обернений зв'язок середньої сили між рівнем самооцінки та рівнем соціальної тривожності ($rs = -0,516$, $p = 0,0007$): чим вищий рівень самооцінки у респондента, тим нижчий рівень соціальної тривожності, і навпаки. Цей результат підтверджує теоретичні положення про взаємодетермінацію самооцінки та соціальної тривожності, обґрунтовані у працях В. Schlenker та М. Leary, і свідчить про те, що нестійка або знижена самооцінка є вагомим чинником формування тривожності у ситуаціях соціальної взаємодії.

Натомість зв'язки між самооцінкою і соціальною бажаністю ($rs = +0,209$, $p = 0,195$) та між соціальною тривожністю і соціальною бажаністю ($rs = -0,053$, $p = 0,744$) виявились статистично незначущими. Це означає, що рівень самооцінки та рівень соціальної тривожності, виміряні стандартизованими методиками, не пов'язані зі схильністю до соціально бажаної самопрезентації як індикатора брехливості у даній вибірці.

Таким чином, гіпотеза дослідження підтвердилась частково. Припущення про статистично значущий взаємозв'язок між самооцінкою та соціальною тривожністю отримало емпіричне підтвердження ($r_s = -0,516$, $p < 0,01$). Водночас припущення про значущий вплив самооцінки і соціальної тривожності на схильність до соціально бажаної поведінки як індикатора брехливості не підтвердилось. Відсутність значущих зв'язків може пояснюватись кількома чинниками: по-перше, шкала Марлоу-Крауна вимірює відносно стабільну рису особистості, яка слабо залежить від поточного рівня самооцінки та тривожності; по-друге, обсяг вибірки у 40 осіб може бути недостатнім для виявлення слабких кореляцій; по-третє, схильність до брехливої поведінки є багатодетермінованим явищем, на яке впливають не лише психологічні, а й соціальні чинники, що було підтверджено у результатах анкетування першого етапу дослідження.

2.3. Практичні рекомендації щодо покращення самооцінки

На підставі результатів емпіричного дослідження та аналізу теоретичних джерел сформульовано практичні рекомендації щодо підвищення рівня самооцінки в осіб юнацького віку як чинника профілактики брехливої поведінки.

Практичні рекомендації для психологів-практикантів та консультантів:

1. Проводити індивідуальну та групову роботу, спрямовану на виявлення і корекцію негативних когнітивних установок щодо себе;
2. Застосовувати методи когнітивно-поведінкової терапії, зокрема техніки реструктуризації дисфункціональних переконань про власну недостатність, які провокують схильність до самоприкрашення;
3. Враховувати виявлений взаємозв'язок між самооцінкою та соціальною тривожністю при розробці індивідуальних корекційних програм - зниження тривожності і підвищення самооцінки мають здійснюватись паралельно як взаємопов'язані цілі.

Для педагогів та кураторів академічних груп:

1. Створювати в навчальному середовищі атмосферу психологічної безпеки, що знижує рівень конкурентного тиску і зменшує потребу студентів у самоприкрашенні;
2. Звертати увагу на ознаки зниженої самооцінки у студентів - невпевненість, надмірна самокритика, уникнення оцінювання - та своєчасно скеровувати таких студентів до психологічної служби.

Для студентів та молодих працівників:

1. Розвивати навички усвідомленості та рефлексії щодо власних реакцій у ситуаціях соціального оцінювання;
2. Практикувати автентичну самопрезентацію як альтернативу самоприкрашенню - чесне представлення своїх якостей, досягнень і обмежень без викривлення інформації.

Висновки до 2-го розділу

У другому розділі здійснено емпіричне дослідження соціально-психологічних чинників брехливості в осіб юнацького віку у два етапи. На першому етапі за допомогою авторської анкети встановлено, що серед соціальних чинників найбільш вираженими є конкуренція та виховний досвід, а серед психологічних — емпатія та соціально бажана поведінка. Кореляційний аналіз підтвердив провідну роль психологічних детермінант у формуванні схильності до брехливості, зокрема виявлено сильний зв'язок між самооцінкою і соціальною бажаністю та між тривожністю і соціальною бажаністю. На другому етапі психодіагностичне тестування засвідчило, що більшість респондентів має середній рівень самооцінки, соціальної тривожності та соціальної бажаності. Гіпотеза підтвердилась частково: встановлено значущий обернений зв'язок між самооцінкою та соціальною тривожністю, тоді як зв'язки цих показників зі схильністю до соціально бажаної поведінки виявились статистично незначущими. На основі отриманих результатів розроблено тренінгову програму «Внутрішня опора», спрямовану на формування стійкої самооцінки як чинника профілактики брехливої поведінки в осіб юнацького віку.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі здійснено теоретичне обґрунтування та емпіричне вивчення соціально-психологічних чинників брехливості в осіб юнацького віку, а також встановлено взаємозв'язок між рівнем самооцінки, соціальною тривожністю та схильністю до соціально бажаної поведінки як індикатора брехливості.

У ході теоретичного аналізу наукової літератури встановлено, що брехливість є багатодетермінованим соціально-психологічним феноменом, який формується під впливом як психологічних, так і соціальних чинників. З'ясовано, що самооцінка є одним із ключових психологічних предикторів брехливої поведінки: нижчий рівень самооцінки пов'язаний з вищою схильністю до самоприкрашення та управління враженням з метою захисту позитивного Я-образу. Соціальна тривожність, у свою чергу, провокує схильність до викривлення інформації про себе через страх негативної оцінки та соціального відторгнення, що теоретично обґрунтовано у межах теорії самопрезентації В. Schlenker та М. Leary. Серед соціальних чинників особливе місце посідають культурні норми, конкуренція в навчальному та робочому середовищі, соціальний тиск, характер міжособистісних стосунків та виховний досвід.

За результатами першого етапу емпіричного дослідження з використанням авторської анкети «Соціально-психологічні чинники брехливості» встановлено, що серед соціальних чинників найбільш вираженими є конкуренція та виховний досвід, тоді як соціальний тиск виявився найменш значущим. Серед психологічних чинників найвищі показники зафіксовано для емпатії та соціально бажаної поведінки.

Кореляційний аналіз засвідчив провідну роль психологічних детермінант у формуванні схильності до брехливості порівняно із соціальними, а найбільш значущими внутрішніми зв'язками виявились зв'язки між самооцінкою і соціальною бажаністю та між тривожністю і соціальною бажаністю.

За результатами другого етапу дослідження із використанням стандартизованих методик встановлено, що більшість респондентів демонструє середній рівень самооцінки, середній рівень соціальної тривожності та середній рівень соціальної бажаності. Гіпотеза дослідження підтвердилась частково: виявлено статистично значущий обернений зв'язок середньої сили між самооцінкою та соціальною тривожністю, що підтверджує їхню взаємодетермінацію. Водночас зв'язки між самооцінкою і соціальною бажаністю та між тривожністю і соціальною бажаністю виявились статистично незначущими, що свідчить про те, що схильність до самоприкрашення є відносно стійкою рисою особистості, яка слабо залежить від поточного рівня самооцінки та тривожності.

На підставі отриманих результатів розроблено практичні рекомендації та тренінгову програму «Внутрішня опора», спрямовану на формування стійкої позитивної самооцінки як психологічної основи для зниження схильності до брехливої поведінки в осіб юнацького віку. Програма включає п'ять занять тривалістю 60 хвилин і охоплює роботу з Я-образом, сильними сторонами особистості, негативними когнітивними установками, навичками автентичної самопрезентації та формуванням індивідуальної стратегії підтримки стійкої самооцінки.

Результати дослідження мають як теоретичне, так і практичне значення: вони можуть бути використані у діяльності практичних психологів, педагогів та соціальних працівників для розробки профілактичних і психокорекційних програм, спрямованих на формування конструктивних моделей міжособистісної взаємодії та підвищення рівня психологічної культури молоді.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Aronson E., Mettee D. R. Dishonest behavior as a function of differential levels of induced self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1968. Vol. 9. № 2. P. 121–127. URL: <https://doi.org/10.1037/h0025853> (дата звернення: 01.05.2026).
2. Bond C. F., DePaulo B. M. Accuracy of deception judgments. *Personality and Social Psychology Review*. 2006. Vol. 10. № 3. P. 214–234. URL: https://doi.org/10.1207/s15327957pspr1003_2 (дата звернення: 01.05.2026).
3. Brown J. D., Marshall M. A. Self-esteem and emotion: Some thoughts about feelings. *Personality and Social Psychology Bulletin*. 2001. Vol. 27. № 5. P. 575–584. URL: <https://doi.org/10.1177/0146167201275006> (дата звернення: 01.05.2026).
4. Cantarero K., Van Tilburg W. A. P., Szarota P. Differentiating everyday lies: A typology of lies based on beneficiary and motivation. *Personality and Individual Differences*. 2018. Vol. 134. P. 252–260. URL: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2018.05.013> (дата звернення: 01.05.2026).
5. Crowne D. P., Marlowe D. *The Approval Motive: Studies in Evaluative Dependence*. New York: Wiley, 1964. 246 p.
6. DePaulo B. M., Kashy D. A., Kirkendol S. E., Wyer M. M., Epstein J. A. Lying in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1996. Vol. 70. № 5. P. 979–995. URL: <https://doi.org/10.1037/0022-3514.70.5.979> (дата звернення: 01.05.2026).
7. Ekman P. *Telling Lies: Clues to Deceit in the Marketplace, Marriage, and Politics*. New York: W. W. Norton & Company, 2009. 368 p.
8. Gino F., Schweitzer M. E., Mead N. L., Ariely D. Unable to resist temptation: How self-control depletion promotes unethical behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. 2011. Vol. 115. № 2. P. 191–203. URL: <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2011.03.001> (дата звернення: 01.05.2026).

9. Gomes C. M., Lopes D. Deception is associated with reduced social connection. *Communications Psychology*. 2023. Vol. 1. P. 21. URL: <https://doi.org/10.1038/s44271-023-00021-0> (дата звернення: 01.05.2026).
10. Hample D. Purposes and effects of lying. *Southern Speech Communication Journal*. 1980. Vol. 46. № 1. P. 33–47. URL: <https://doi.org/10.1080/10417948009372474> (дата звернення: 01.05.2026).
11. Hart, C., Jones, J., Terrizzi, J., & Curtis, D. (2019). Development of the lying in everyday situations (LiES) scale. *American Journal of Psychology*, 132(3), 343–352
12. Heyman G. D., Luu D. H., Lee K. Parenting by lying. *Journal of Moral Education*. 2009. Vol. 38. № 3. P. 353–369. URL: <https://doi.org/10.1080/03057240903101630> (дата звернення: 01.05.2026).
13. Jensen J. V. Communicative functions of silence. *ETC: A Review of General Semantics*. 1973. Vol. 30. № 3. P. 249–257.
14. Kashy D. A., DePaulo B. M. Who lies? *Journal of Personality and Social Psychology*. 1996. Vol. 70. № 5. P. 1037–1051. URL: <https://doi.org/10.1037/0022-3514.70.5.1037> (дата звернення: 01.05.2026).
15. Leary M. R., Kowalski R. M. *Social Anxiety*. New York: Guilford Press, 1995. 246 p.
16. Levine E. E., Lupoli M. J. Lying because we care: Compassion increases prosocial lying. *Journal of Experimental Psychology: General*. 2022. Vol. 151. № 9. P. 2026–2046. URL: <https://doi.org/10.1037/xge0001181> (дата звернення: 01.05.2026).
17. Lupoli M. J., Jampol L., Oveis C. Lying because we care: Compassion increases prosocial lying. *Journal of Experimental Psychology: General*. 2017. Vol. 146. № 7. P. 1026–1042. URL: <https://doi.org/10.1037/xge0000315> (дата звернення: 01.05.2026).
18. Marlowe D., Crowne D. P. A new scale of social desirability independent of psychopathology. *Journal of Consulting Psychology*. 1960. Vol. 24. № 4. P. 349–354. URL: <https://doi.org/10.1037/h0047358> (дата звернення: 01.05.2026).
19. Mattick R. P., Clarke J. C. Development and validation of measures of social phobia scrutiny fear and social interaction anxiety. *Behaviour Research and Therapy*.

1998. Vol. 36. № 4. P. 455–470. URL: [https://doi.org/10.1016/S0005-7967\(97\)10031-6](https://doi.org/10.1016/S0005-7967(97)10031-6) (дата звернення: 01.05.2026).

20. Preuter S., Jaeger B., Stel M. The costs of lying: Consequences of telling lies on liar's self-esteem and affect. *British Journal of Social Psychology*. 2024. Vol. 63. № 2. P. 894–908. URL: <https://doi.org/10.1111/bjso.12711> (дата звернення: 01.05.2026).

21. Rosenberg M. *Society and the Adolescent Self-Image*. Princeton: Princeton University Press, 1965. 326 p.

22. Rotter J. B. Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs: General and Applied*. 1966. Vol. 80. № 1. P. 1–28. URL: <https://doi.org/10.1037/h0092976> (дата звернення: 01.05.2026).

23. Schlenker B. R. *Impression Management: The Self-Concept, Social Identity, and Interpersonal Relations*. Monterey: Brooks/Cole, 1980. 296 p.

24. Schlenker B. R., Leary M. R. Social anxiety and self-presentation: A conceptualization and model. *Psychological Bulletin*. 1982. Vol. 92. № 3. P. 641–669. URL: <https://doi.org/10.1037/0033-2909.92.3.641> (дата звернення: 01.05.2026).

25. Schlenker B. R., Leary M. R. Social anxiety and communication about the self. *Journal of Language and Social Psychology*. 1985. Vol. 4. № 3–4. P. 171–192. URL: <https://doi.org/10.1177/0261927X8543002> (дата звернення: 01.05.2026).

26. Serota K. B., Levine T. R., Boster F. J. The prevalence of lying in America: Three studies of self-reported lies. *Human Communication Research*. 2010. Vol. 36. № 1. P. 2–25. URL: <https://doi.org/10.1111/j.1468-2958.2009.01366.x> (дата звернення: 01.05.2026).

27. Talwar V., Murphy S. M., Lee K. White lie-telling in children for politeness purposes. *International Journal of Behavioral Development*. 2007. Vol. 31. № 1. P. 1–11. URL: <https://doi.org/10.1177/0165025406073530> (дата звернення: 01.05.2026).

28. Vrij A. *Detecting Lies and Deceit: Pitfalls and Opportunities*. 2nd ed. Chichester: John Wiley & Sons, 2008. 472 p.

29. Zuckerman M., DePaulo B. M., Rosenthal R. Verbal and nonverbal communication of deception. *Advances in Experimental Social Psychology*. 1981. Vol.

14. Р. 1–59. URL: [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60369-X](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60369-X) (дата звернення: 01.05.2026).

30. Косьянова О. Ю. Адаптація україномовної версії опитувальника самообману (SDQ). Результати психометричного аналізу. Наукові записки. Серія: Психологія. 2025. № 4. С. 43–51. URL: <https://journals.cusu.in.ua/index.php/psychology/article/view/954> (дата звернення: 01.05.2026).

31. Батраченко І. Г., Сурякова М. В., Учитель І. М. Соціальна тривожність у міжособистісній взаємодії студентів. *Вісник Львівського університету. Серія психологічні науки*. 2021. Вип. 10. С. 3–11. URL: https://psy-visnyk.lnu.lviv.ua/archive/10_2021/3.pdf (дата звернення: 01.05.2026).

32. Мельничук М. Вплив стосунків юнаків із батьками на становлення їх самооцінки. *Молодий вчений*. 2021. № 6 (94). С. 120–122. URL: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2021-6-94-26> (дата звернення: 01.05.2026).

33. Олійник О. О. Самооцінка як передумова професійного становлення студентів. *Теорія і практика сучасної психології*. 2018. № 1. С. 97–101.

ДОДАТКИ

Додаток А

Шкала самоповаги Розенберга (M. Rosenberg Self-Esteem Scale)

Інструкція: Вам запропоновано 10 тверджень і 4 варіанти відповіді.
Прочитайте кожне з них і виберіть відповідь, яка найточніше відображає вашу думку щодо себе.

- 1 - «Повністю не погоджуюсь»;
- 2 - «Не погоджуюсь»;
- 3 - «Погоджуюсь»;
- 4 - «Повністю погоджуюсь».

Опитувальний бланк

Твердження:

- 1. Загалом, я задоволений (-на) собою.
- 2. Час від часу, я думаю, що я ні на що не здатний (-а).
- 3. Я відчуваю, що у мене є багато хороших якостей.
- 4. Я можу робити різні речі, як і більшість інших людей.
- 5. Я відчуваю, що особливо не маю чим пишатися.
- 6. Іноді я почуваюсь ні на що не здатним (-ою).
- 7. Я відчуваю, що я цінний (-а), принаймні, що я на рівних з іншими.
- 8. Я хотів (-ла) би мати більше поваги до себе.
- 9. Загалом, я схильний (-а) думати, що я невдаха.
- 10. Я позитивно ставлюсь до себе.

Додаток Б**Шкала соціальної інтерактивної тривожності SIAS (Social Interaction Anxiety Scale)**

Інструкція: Для кожного твердження оберіть цифру, яка відображає ступінь його характерності або істинності для вас. Шкала оцінювання: 0 - Зовсім не характерно для мене; 1 - Трохи характерно для мене; 2 - Певною мірою характерно для мене; 3 - Дуже характерно для мене; 4 - Абсолютно характерно для мене.

Опитувальний бланк

1. Я нервую, коли мені доводиться розмовляти з кимось із вищим статусом (викладачем, керівником тощо).
2. Мені важко підтримувати зоровий контакт з іншими.
3. Я напружуюсь, коли мені доводиться говорити про себе або свої почуття.
4. Мені важко комфортно спілкуватися з людьми, з якими я працюю або навчаюсь.
5. Мені легко заводити друзів свого віку.
6. Я напружуюсь, коли зустрічаю знайомого на вулиці.
7. У компанії я почуваюся незручно.
8. Я почуваюся напружено, коли залишаюся наодинці з кимось.
9. Мені легко спілкуватися з людьми на вечірках тощо.
10. Мені важко спілкуватися з іншими людьми.
11. Мені легко придумувати теми для розмови.
12. Я боюся висловлюватися, щоб не виглядати незручно.
13. Мені важко не погодитися з чужою точкою зору.
14. Мені важко розмовляти з привабливими людьми протилежної статі.
15. Я починаю хвилюватися, що не знатиму, що сказати в соціальних ситуаціях.
16. Я нервую, коли спілкуюся з людьми, яких погано знаю.
17. Мені здається, що під час розмови я скажу щось незручне.
18. Перебуваючи в компанії, я починаю хвилюватися, що мене ігнорують.
19. Мені ніяково, коли я перебуваю в компанії інших людей.
20. Я не впевнений/а, чи варто вітатися з людиною, з якою я знайомий/а лише трохи.

Додаток В

**Скорочена версія Шкали соціальної бажаності Д. Марлоу та Д. Крауна
(Marlowe-Crowne Social Desirability Scale, Short Form)**

Інструкція: Прочитайте кожне твердження уважно і визначте, чи є воно правдивим або хибним стосовно вас особисто. Якщо твердження відповідає дійсності — оберіть відповідь «Так», якщо не відповідає — «Ні».

Опитувальний бланк

1. Я уважно читаю кожну книгу, перш ніж повернути її до бібліотеки.
2. Я не вагаюся, коли комусь потрібна допомога в біді.
3. Я завжди уважно стежу за тим, як я одягнений.
4. Вдома я поведжусь за столом так само, як і в їдальні.
5. Я ніколи ні до кого не відчував антипатії.
6. Бував випадок, коли я кидав щось робити, бо не був упевнений у своїх силах.
7. Іноді я люблю поплітукувати про відсутніх.
8. Я завжди уважно слухаю співрозмовника, ким би він не був.
9. Бував випадок, коли я придумував «вагому» причину, щоб виправдатися.
10. Траплялось, я користувався помилкою людини.
11. Я завжди охоче визнаю свої помилки.
12. Іноді, замість того щоб пробачити людину, я намагаюся відплатити їй.
13. Були випадки, коли я наполягав на тому, щоб чинили по-моєму.
14. У мене не виникає внутрішнього протесту, коли мене просять надати послугу.
15. У мене ніколи не виникає образи, коли висловлюють думку, протилежну моїй.
16. Перед тривалою поїздкою я завжди ретельно обдумую, що взяти з собою.
17. Були випадки, коли я заздрих успіху інших.
18. Іноді мене дратують люди, які звертаються до мене з проханням.
19. Коли в людей неприємності, я іноді думаю, що вони отримали по заслугах.
20. Я ніколи з посмішкою не говорив неприємних речей.

Авторська анкета «Соціально-психологічні чинники брехливості»

Інструкція: Шановні респонденти, запрошую вас взяти участь у анонімному дослідженні в рамках моєї бакалаврської роботи. Отримані дані будуть використовуватися виключно в наукових цілях у узагальненому вигляді. Участь є добровільною, і ви можете припинити заповнення анкети в будь-який момент. Правильних чи неправильних відповідей немає.

Анкета містить 30 тверджень, розділених на два блоки: соціальні та психологічні фактори. Ваше завдання - оцінити кожне твердження, вибравши один із чотирьох варіантів відповіді:

1 - Зовсім не згоден/згодна; 2 - Швидше не згоден/згодна; 3 - Швидше згоден/згодна; 4 - Повністю згоден/згодна.

Опитувальний бланк

Соціально-демографічні дані.

1. Вкажіть свій вік

- ☐ До 18 років
- ☐ 18–25 років
- ☐ 26–35 років
- ☐ 36 та більше років

2. Стать:

- ☐ Чоловіча
- ☐ Жіноча

3. Ваша зайнятість:

- ☐ Навчаюсь
- ☐ Працюю
- ☐ Поєдную навчання та роботу

Блок 1. Соціальні чинники

Субблок - Культура спілкування / норми

1. Я вважаю, що говорити «все добре», навіть коли це не так — це просто ввічливість, а не брехня.
2. У моєму оточенні прийнято не говорити правду, якщо вона може образити людину.
3. Я переконаний/а, що «біла брехня» є нормальною та необхідною частиною соціального життя.

Субблок - Конкуренція на навчанні та роботі

4. В умовах конкуренції я можу приховати або перебільшити інформацію про себе, щоб виглядати краще.
5. Я помічав/ла, що на роботі або в навчанні люди часто не говорять повної правди заради власної вигоди.
6. Коли моя позиція або оцінка під загрозою, мені важко бути повністю відвертим/ою.

Субблок - Соціальний тиск

7. Я кажу те, що хочуть почути інші, навіть якщо це не відповідає моїй справжній думці.
8. Коли оточуючі очікують від мене певної поведінки, мені складно їм суперечити.
9. Я відчуваю, що змушений/а підлаштовуватися під думку більшості, щоб уникнути конфлікту.

Субблок - Тип міжособистісних стосунків

10. З малознайомими людьми я значно частіше говорю не те, що думаю насправді.
11. Чим менше я довіряю людині, тим більше я схильний/на приховувати від неї правду.
12. У формальних стосунках (викладач, керівник, колега) я частіше кажу те, що від мене очікують, а не те, що є правдою.

Субблок - Виховання

13. У моїй сім'ї чесність завжди заохочувалась, і це вплинуло на моє ставлення до правди.

14. У дитинстві я навчився/лась, що іноді краще промовчати або приховати правду, щоб уникнути покарання.

15. Ставлення моїх батьків до брехні суттєво вплинуло на те, наскільки я відвертий/а сьогодні.

Блок 2. Психологічні чинники

Субблок - Самооцінка

16. Я схильний/на перебільшувати свої досягнення, щоб почуватися впевненіше серед інших.

17. Мені важко відкрито визнати свої помилки, бо це знижує мою самооцінку.

18. Коли я відчуваю себе гіршим/ою за інших, я можу прикрасити правду про себе.

Субблок - Соціальна тривожність

19. У важливих соціальних ситуаціях я хвилююся настільки, що кажу не те, що думаю насправді.

20. Страх бути неправильно зрозумілим/ою змушує мене говорити те, що від мене очікують.

21. Коли я відчуваю тривогу у спілкуванні, мені легше сказати неправду, ніж пояснювати свою справжню позицію.

Субблок - Соціально-бажана поведінка

22. Я намагаюся справити гарне враження на оточуючих, навіть якщо для цього треба дещо приховати.

23. Відповідаючи на запитання, я інколи даю «правильну» відповідь замість чесної.

24. Мені важливо, щоб інші оцінювали мене позитивно, тому я контролюю, яку інформацію про себе розкриваю.

Субблок - Емпатія

25. Якщо правда може засмутити чи образити людину, я вважаю за краще її не говорити.

26. Я часто думаю про почуття іншої людини і через це не завжди говорю те, що думаю насправді.

27. Турбота про емоційний стан інших людей іноді важливіша для мене, ніж абсолютна чесність.

Субблок - Локус контролю

28.Я вважаю, що обставини та інші люди часто змушують мене бути нещирим/ою — це не моя провина.

29.Я сам/а несу повну відповідальність за те, говорю я правду чи ні, незалежно від ситуації. (зворотна шкала)

30.Коли я кажу неправду, це найчастіше відбувається через зовнішні обставини, а не через моє бажання.

Додаток Д

Таблиця 2.1

Матриця кореляцій Спірмена між субблоками анкети «Соціально-психологічні чинники брехливості»

Субблок	Норм	Конк	Тиск	Стос	Вих	Сам	Трив	СБ	Емп	Лок	Соц	Псих	Заг
Норми	1.00	+0.31	+0.20	+0.04	+0.32*	+0.22	+0.16	+0.19	+0.30	+0.32*	+0.58**	+0.31	+0.46**
Конкуренція	—	1.00	+0.43**	+0.34*	+0.11	+0.57**	+0.32*	+0.46**	+0.12	+0.31*	+0.75**	+0.50**	+0.69**
Соц.тиск	—	—	1.00	+0.26	-0.05	+0.34*	+0.26	+0.37*	+0.16	+0.17	+0.67**	+0.39*	+0.56**
Стосунки	—	—	—	1.00	-0.18	+0.25	+0.45**	+0.43**	+0.04	+0.21	+0.57**	+0.41**	+0.50**
Виховання	—	—	—	—	1.00	-0.08	-0.03	-0.17	+0.22	-0.02	+0.24	-0.04	+0.10
Самооцінка	—	—	—	—	—	1.00	+0.50**	+0.70**	+0.31	+0.49**	+0.49**	+0.82**	+0.76**
Тривожність	—	—	—	—	—	—	1.00	+0.58**	+0.38*	+0.28	+0.44**	+0.74**	+0.68**
Соц.бажаність	—	—	—	—	—	—	—	1.00	+0.41**	+0.50**	+0.55**	+0.86**	+0.81**
Емпатія	—	—	—	—	—	—	—	—	1.00	+0.38*	+0.31	+0.65**	+0.53**
Локус	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1.00	+0.43**	+0.66**	+0.61**
Соц.блок	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1.00	+0.62**	+0.85**
Псих.блок	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1.00	+0.92**
Загальний	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1.00

Примітка: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; — повторювані значення (матриця симетрична)

Додаток Е

Таблиця 2.2

Результати дослідження за Шкалою самоповаги М. Розенберга (RSES)

№	Питання	Тип	Відповідь	%	Осіб	Бал (за шкалою)
1	У цілому я задоволений собою	Пряме	1 – Повністю не згоден	5,0%	2	1 бал $\times$ 2 = 2
			2 – Не згоден	27,5%	11	2 бал $\times$ 11 = 22
			3 – Згоден	57,5%	23	3 бал $\times$ 23 = 69
			4 – Повністю згоден	10,0%	4	4 бал $\times$ 4 = 16
			Сума балів за питанням:			109 балів
2	Часом мені здається, що я не такий вже й хороший	Зворотне	1 – Повністю не згоден	2,5%	1	4 бал $\times$ 1 = 4
			2 – Не згоден	5,0%	2	3 бал $\times$ 2 = 6
			3 – Згоден	75,0%	30	2 бал $\times$ 30 = 60
			4 – Повністю згоден	17,5%	7	1 бал $\times$ 7 = 7
			Сума балів за питанням:			77 балів
3	Я думаю, що маю ряд переваг	Пряме	1 – Повністю не згоден	0,0%	0	1 бал $\times$ 0 = 0
			2 – Не згоден	7,5%	3	2 бал $\times$ 3 = 6
			3 – Згоден	50,0%	20	3 бал $\times$ 20 = 60
			4 – Повністю	42,5%	17	4 бал $\times$ 17 =

№	Питання	Тип	Відповідь	%	Осіб	Бал (за шкалою)
			згоден			68
			Сума балів за питанням:			134 бали
4	Я здатний робити справи не гірше більшості інших	Пряме	1 – Повністю не згоден	0,0%	0	1 бал $\times$ 0 = 0
			2 – Не згоден	7,5%	3	2 бал $\times$ 3 = 6
			3 – Згоден	55,0%	22	3 бал $\times$ 22 = 66
			4 – Повністю згоден	37,5%	15	4 бал $\times$ 15 = 60
			Сума балів за питанням:			132 бали
5	Мені здається, що мені нема чим пишатися	Зворотне	1 – Повністю не згоден	30,0%	12	4 бал $\times$ 12 = 48
			2 – Не згоден	50,0%	20	3 бал $\times$ 20 = 60
			3 – Згоден	17,5%	7	2 бал $\times$ 7 = 14
			4 – Повністю згоден	2,5%	1	1 бал $\times$ 1 = 1
			Сума балів за питанням:			123 бали
6	Іноді я відчуваюся непотрібним	Зворотне	1 – Повністю не згоден	5,0%	2	4 бал $\times$ 2 = 8
			2 – Не згоден	25,0%	10	3 бал $\times$ 10 = 30
			3 – Згоден	55,0%	22	2 бал $\times$ 22 = 44
			4 – Повністю згоден	15,0%	6	1 бал $\times$ 6 = 6

№	Питання	Тип	Відповідь	%	Осіб	Бал (за шкалою)
			Сума балів за питанням:			88 балів
7	Я вважаю себе гідною людиною, рівною з іншими	Пряме	1 – Повністю не згоден	2,5%	1	1 бал × 1 = 1
			2 – Не згоден	15,0%	6	2 бал × 6 = 12
			3 – Згоден	40,0%	16	3 бал × 16 = 48
			4 – Повністю згоден	42,5%	17	4 бал × 17 = 68
			Сума балів за питанням:			129 балів
8	Я б хотів більше поважати себе	Зворотне	1 – Повністю не згоден	5,0%	2	4 бал × 2 = 8
			2 – Не згоден	17,5%	7	3 бал × 7 = 21
			3 – Згоден	42,5%	17	2 бал × 17 = 34
			4 – Повністю згоден	35,0%	14	1 бал × 14 = 14
			Сума балів за питанням:			77 балів
9	По великому рахунку, я вважаю себе невдахою	Зворотне	1 – Повністю не згоден	25,0%	10	4 бал × 10 = 40
			2 – Не згоден	55,0%	22	3 бал × 22 = 66
			3 – Згоден	17,5%	7	2 бал × 7 = 14
			4 – Повністю згоден	2,5%	1	1 бал × 1 = 1
			Сума балів за питанням:			121 бал

№	Питання	Тип	Відповідь	%	Осіб	Бал (за шкалою)
10	Я добре ставлюся до себе	Пряме	1 – Повністю не згоден	2,5%	1	1 бал $\times$ 1 = 1
			2 – Не згоден	30,0%	12	2 бал $\times$ 12 = 24
			3 – Згоден	32,5%	13	3 бал $\times$ 13 = 39
			4 – Повністю згоден	35,0%	14	4 бал $\times$ 14 = 56
			Сума балів за питанням:			120 балів

Примітка: зворотні твердження (2, 5, 6, 8, 9) — при підрахунку балів інвертуються

Додаток Ж

Таблиця 2.3

Результати дослідження за Шкалою соціальної інтерактивної тривожності SIAS

№	Питання	Тип	Відповідь	%	Осіб	Бал (за шкалою)
1	Я нервую, коли мені доводиться розмовляти з кимось із вищим статусом	Пряме	0 – Зовсім не характерно	17,5%	7	0 бал $\times$ 7 = 0
			1 – Трохи характерно	35,0%	14	1 бал $\times$ 14 = 14
			2 – Певною мірою	27,5%	11	2 бал $\times$ 11 = 22
			3 – Дуже характерно	12,5%	5	3 бал $\times$ 5 = 15
			4 – Абсолютно характерно	7,5%	3	4 бал $\times$ 3 = 12
			Сума балів за питанням:			63 бали
2	Мені важко підтримувати зоровий контакт з іншими	Пряме	0 – Зовсім не характерно	30,0%	12	0 бал $\times$ 12 = 0
			1 – Трохи характерно	25,0%	10	1 бал $\times$ 10 = 10
			2 – Певною мірою	22,5%	9	2 бал $\times$ 9 = 18
			3 – Дуже характерно	17,5%	7	3 бал $\times$ 7 = 21
			4 – Абсолютно характерно	5,0%	2	4 бал $\times$ 2 = 8
			Сума балів за питанням:			57 балів
3	Я нервую/напружуюсь, коли мені доводиться говорити про себе	Пряме	0 – Зовсім не характерно	20,0%	8	0 бал $\times$ 8 = 0
			1 – Трохи	17,5%	7	1 бал $\times$ 7 =

№	Питання	Тип	Відповідь	%	Осіб	Бал (за шкалою)
			характерно			7
			2 – Певною мірою	32,5%	13	$2 \text{ бал} \times 13 = 26$
			3 – Дуже характерно	17,5%	7	$3 \text{ бал} \times 7 = 21$
			4 – Абсолютно характерно	12,5%	5	$4 \text{ бал} \times 5 = 20$
			Сума балів за питанням:			74 бали
4	Мені важко знаходити спільну мову з людьми, з якими я працюю/навчаюсь	Пряме	0 – Зовсім не характерно	45,0%	18	$0 \text{ бал} \times 18 = 0$
			1 – Трохи характерно	27,5%	11	$1 \text{ бал} \times 11 = 11$
			2 – Певною мірою	15,0%	6	$2 \text{ бал} \times 6 = 12$
			3 – Дуже характерно	7,5%	3	$3 \text{ бал} \times 3 = 9$
			4 – Абсолютно характерно	5,0%	2	$4 \text{ бал} \times 2 = 8$
			Сума балів за питанням:			40 балів
5	Мені легко заводити друзів свого віку	Зворотне	0 – Зовсім не характерно	15,0%	6	$4 \text{ бал} \times 6 = 24$
			1 – Трохи характерно	12,5%	5	$3 \text{ бал} \times 5 = 15$
			2 – Певною мірою	32,5%	13	$2 \text{ бал} \times 13 = 26$
			3 – Дуже характерно	27,5%	11	$1 \text{ бал} \times 11 = 11$
			4 – Абсолютно	12,5%	5	$0 \text{ бал} \times 5 =$

№	Питання	Тип	Відповідь	%	Осіб	Бал (за шкалою)
			характерно			0
			Сума балів за питанням:			76 балів
6	Я напружуюсь, коли зустрічаю знайомого на вулиці	Пряме	0 – Зовсім не характерно	32,5%	13	0 бал $\times$ 13 = 0
			1 – Трохи характерно	35,0%	14	1 бал $\times$ 14 = 14
			2 – Певною мірою	27,5%	11	2 бал $\times$ 11 = 22
			3 – Дуже характерно	5,0%	2	3 бал $\times$ 2 = 6
			4 – Абсолютно характерно	0,0%	0	4 бал $\times$ 0 = 0
			Сума балів за питанням:			42 бали
7	У компанії я почуваюся незручно	Пряме	0 – Зовсім не характерно	25,0%	10	0 бал $\times$ 10 = 0
			1 – Трохи характерно	35,0%	14	1 бал $\times$ 14 = 14
			2 – Певною мірою	20,0%	8	2 бал $\times$ 8 = 16
			3 – Дуже характерно	17,5%	7	3 бал $\times$ 7 = 21
			4 – Абсолютно характерно	2,5%	1	4 бал $\times$ 1 = 4
			Сума балів за питанням:			55 балів
8	Я почуваюся напружено, коли залишаюся наодинці з кимось	Пряме	0 – Зовсім не характерно	27,5%	11	0 бал $\times$ 11 = 0
			1 – Трохи характерно	35,0%	14	1 бал $\times$ 14 = 14

№	Питання	Тип	Відповідь	%	Осіб	Бал (за шкалою)
			2 – Певною мірою	27,5%	11	$2 \text{ бал} \times 11 = 22$
			3 – Дуже характерно	7,5%	3	$3 \text{ бал} \times 3 = 9$
			4 – Абсолютно характерно	2,5%	1	$4 \text{ бал} \times 1 = 4$
			Сума балів за питанням:			49 балів
9	Мені легко спілкуватися з людьми на вечірках	Зворотне	0 – Зовсім не характерно	15,0%	6	$4 \text{ бал} \times 6 = 24$
			1 – Трохи характерно	15,0%	6	$3 \text{ бал} \times 6 = 18$
			2 – Певною мірою	30,0%	12	$2 \text{ бал} \times 12 = 24$
			3 – Дуже характерно	20,0%	8	$1 \text{ бал} \times 8 = 8$
			4 – Абсолютно характерно	20,0%	8	$0 \text{ бал} \times 8 = 0$
			Сума балів за питанням:			74 бали
10	Мені важко спілкуватися з іншими людьми	Пряме	0 – Зовсім не характерно	40,0%	16	$0 \text{ бал} \times 16 = 0$
			1 – Трохи характерно	32,5%	13	$1 \text{ бал} \times 13 = 13$
			2 – Певною мірою	17,5%	7	$2 \text{ бал} \times 7 = 14$
			3 – Дуже характерно	7,5%	3	$3 \text{ бал} \times 3 = 9$
			4 – Абсолютно характерно	2,5%	1	$4 \text{ бал} \times 1 = 4$

№	Питання	Тип	Відповідь	%	Осіб	Бал (за шкалою)
			Сума балів за питанням:			40 балів
11	Мені легко придумувати теми для розмови	Зворотне	0 – Зовсім не характерно	7,5%	3	$4 \text{ бал} \times 3 = 12$
			1 – Трохи характерно	17,5%	7	$3 \text{ бал} \times 7 = 21$
			2 – Певною мірою	32,5%	13	$2 \text{ бал} \times 13 = 26$
			3 – Дуже характерно	30,0%	12	$1 \text{ бал} \times 12 = 12$
			4 – Абсолютно характерно	12,5%	5	$0 \text{ бал} \times 5 = 0$
			Сума балів за питанням:			71 бал
12	Я боюся висловлюватися, щоб не виглядати незручно	Пряме	0 – Зовсім не характерно	22,5%	9	$0 \text{ бал} \times 9 = 0$
			1 – Трохи характерно	30,0%	12	$1 \text{ бал} \times 12 = 12$
			2 – Певною мірою	32,5%	13	$2 \text{ бал} \times 13 = 26$
			3 – Дуже характерно	10,0%	4	$3 \text{ бал} \times 4 = 12$
			4 – Абсолютно характерно	5,0%	2	$4 \text{ бал} \times 2 = 8$
			Сума балів за питанням:			58 балів
13	Мені важко не погодитися з чужою точкою зору	Пряме	0 – Зовсім не характерно	47,5%	19	$0 \text{ бал} \times 19 = 0$
			1 – Трохи характерно	15,0%	6	$1 \text{ бал} \times 6 = 6$
			2 – Певною мірою	35,0%	14	$2 \text{ бал} \times 14$

№	Питання	Тип	Відповідь	%	Осіб	Бал (за шкалою)
						= 28
			3 – Дуже характерно	0,0%	0	3 бал $\times$ 0 = 0
			4 – Абсолютно характерно	2,5%	1	4 бал $\times$ 1 = 4
			Сума балів за питанням:			38 балів
14	Мені важко розмовляти з привабливими людьми протилежної статі	Пряме	0 – Зовсім не характерно	45,0%	18	0 бал $\times$ 18 = 0
			1 – Трохи характерно	20,0%	8	1 бал $\times$ 8 = 8
			2 – Певною мірою	17,5%	7	2 бал $\times$ 7 = 14
			3 – Дуже характерно	7,5%	3	3 бал $\times$ 3 = 9
			4 – Абсолютно характерно	10,0%	4	4 бал $\times$ 4 = 16
			Сума балів за питанням:			47 балів
15	Я починаю хвилюватися, що не знатиму, що сказати в компанії	Пряме	0 – Зовсім не характерно	30,0%	12	0 бал $\times$ 12 = 0
			1 – Трохи характерно	30,0%	12	1 бал $\times$ 12 = 12
			2 – Певною мірою	25,0%	10	2 бал $\times$ 10 = 20
			3 – Дуже характерно	7,5%	3	3 бал $\times$ 3 = 9
			4 – Абсолютно характерно	7,5%	3	4 бал $\times$ 3 = 12
			Сума балів за питанням:			53 бали

№	Питання	Тип	Відповідь	%	Осіб	Бал (за шкалою)
16	Я нервую, коли спілкуюся з людьми, яких погано знаю	Пряме	0 – Зовсім не характерно	20,0%	8	0 бал $\times$ 8 = 0
			1 – Трохи характерно	40,0%	16	1 бал $\times$ 16 = 16
			2 – Певною мірою	22,5%	9	2 бал $\times$ 9 = 18
			3 – Дуже характерно	10,0%	4	3 бал $\times$ 4 = 12
			4 – Абсолютно характерно	7,5%	3	4 бал $\times$ 3 = 12
			Сума балів за питанням:			58 балів
17	Мені здається, що під час розмови я скажу щось безглузде	Пряме	0 – Зовсім не характерно	37,5%	15	0 бал $\times$ 15 = 0
			1 – Трохи характерно	25,0%	10	1 бал $\times$ 10 = 10
			2 – Певною мірою	20,0%	8	2 бал $\times$ 8 = 16
			3 – Дуже характерно	10,0%	4	3 бал $\times$ 4 = 12
			4 – Абсолютно характерно	7,5%	3	4 бал $\times$ 3 = 12
			Сума балів за питанням:			50 балів
18	Перебуваючи в компанії, я починаю хвилюватися, що мене ігнорують	Пряме	0 – Зовсім не характерно	35,0%	14	0 бал $\times$ 14 = 0
			1 – Трохи характерно	25,0%	10	1 бал $\times$ 10 = 10
			2 – Певною мірою	22,5%	9	2 бал $\times$ 9 = 18

№	Питання	Тип	Відповідь	%	Осіб	Бал (за шкалою)
			3 – Дуже характерно	17,5%	7	3 бал $\times$ 7 = 21
			4 – Абсолютно характерно	0,0%	0	4 бал $\times$ 0 = 0
			Сума балів за питанням:			49 балів
19	Мені ніяково, коли я перебуваю в компанії інших людей	Пряме	0 – Зовсім не характерно	35,0%	14	0 бал $\times$ 14 = 0
			1 – Трохи характерно	25,0%	10	1 бал $\times$ 10 = 10
			2 – Певною мірою	20,0%	8	2 бал $\times$ 8 = 16
			3 – Дуже характерно	10,0%	4	3 бал $\times$ 4 = 12
			4 – Абсолютно характерно	10,0%	4	4 бал $\times$ 4 = 16
			Сума балів за питанням:			54 бали
20	Я не знаю, чи варто вітатися з людиною, з якою я знайомий лише трохи	Пряме	0 – Зовсім не характерно	35,0%	14	0 бал $\times$ 14 = 0
			1 – Трохи характерно	15,0%	6	1 бал $\times$ 6 = 6
			2 – Певною мірою	22,5%	9	2 бал $\times$ 9 = 18
			3 – Дуже характерно	10,0%	4	3 бал $\times$ 4 = 12
			4 – Абсолютно характерно	17,5%	7	4 бал $\times$ 7 = 28
			Сума балів за питанням:			64 бали

Примітка: зворотні твердження (5, 9, 11) — при підрахунку балів інвертуються; шкала відповідей: 0–4

Додаток И

Таблиця 2.4

Результати дослідження за скороченою версією Шкали соціальної бажаності Марлоу-Крауна

№	Твердження	Соціально бажана відповідь	Так %	n	Ні %	n
1	Я уважно читаю кожну книгу, перш ніж повернути її до бібліотеки	Так	37,5%	15	62,5%	25
2	Я не вагаюся, коли комусь потрібна допомога в біді	Так	72,5%	29	27,5%	11
3	Я завжди уважно стежу за тим, як я одягнений	Так	65,0%	26	35,0%	14
4	Вдома я поведжусь за столом так само, як і в їдальні	Так	42,5%	17	57,5%	23
5	Я ніколи ні до кого не відчував антипатії	Так	7,5%	3	92,5%	37
6	Бував випадок, коли я кидав щось робити, бо не був упевнений у своїх силах	Ні	77,5%	31	22,5%	9
7	Іноді я люблю поплітувати про відсутніх	Ні	85,0%	34	15,0%	6
8	Я завжди уважно слухаю співрозмовника, ким би він не був	Так	62,5%	25	37,5%	15
9	Бував випадок, коли я придумував «вагому» причину, щоб виправдатися	Ні	95,0%	38	5,0%	2
10	Траплялось, я користувався помилкою людини	Ні	62,5%	25	37,5%	15
11	Я завжди охоче визнаю свої помилки	Так	45,0%	18	55,0%	22
12	Іноді, замість того щоб пробачити людину, я намагаюся відплатити їй	Ні	47,5%	19	52,5%	21

№	Твердження	Соціально бажана відповідь	Так %	n	Ні %	n
13	Були випадки, коли я наполягав на тому, щоб чинили по-моєму	Ні	90,0%	36	10,0%	4
14	У мене не виникає внутрішнього протесту, коли мене просять надати послугу	Так	55,0%	22	45,0%	18
15	У мене ніколи не виникає образи, коли висловлюють думку, протилежну моїй	Так	70,0%	28	30,0%	12
16	Перед тривалою поїздкою я завжди ретельно обдумую, що взяти з собою	Так	75,0%	30	25,0%	10
17	Були випадки, коли я заздрих успіху інших	Ні	75,0%	30	25,0%	10
18	Іноді мене дратують люди, які звертаються до мене з проханням	Ні	52,5%	21	47,5%	19
19	Коли в людей неприємності, я іноді думаю, що вони отримали по заслугах	Ні	55,0%	22	45,0%	18
20	Я ніколи з посмішкою не говорив неприємних речей	Так	27,5%	11	72,5%	29

Примітка: у колонці «Соціально бажана відповідь» вказано відповідь, що свідчить про схильність до самоприкрашення; 1 бал нараховується за кожну соціально бажану відповідь