

Для высокого уровня агрессивного виктимного поведения (9 % юношей, 2 % девушек) характерно: склонность попадать в неприятные и опасные для жизни и здоровья ситуации в результате проявленной агрессии в форме нападения или иного провоцирующего поведения (оскорбление, клевета, издевательство и т. д.), намеренное создание или провоцирование конфликтной ситуации.

Для высокого уровня самоповреждающего виктимного поведения (37 % юношей, 38 % девушек) характерно: жертвенность, связанная с активным поведением, провоцирующим ситуацию виктимности своей просьбой или обращением.

Для высокого уровня гиперсоциального виктимного поведения (33 % юношей, 41 % девушек) характерно: жертвенное поведение, социально одобряемое и зачастую ожидаемое, обращение на себя внимания агрессора.

Для высокого уровня зависимого виктимного поведения (1 % юношей, 10 % девушек) характерно: установка на беспомощность, отсутствие сопротивления агрессору.

Для высокого уровня некритичного виктимного поведения (7 % юношей) характерно: неосторожность, неосмотрительность, неумение правильно оценивать жизненные ситуации в результате каких-либо личностных или ситуативных факторов (эмоциональное состояние, возраст, уровень интеллекта), склонность к употреблению спиртного, неразборчивость в знакомствах, доверчивость, идеализация людей, оправдывание негативного поведения других.

Расчет непараметрического  $T$ -критерия Вилкоксона для несвязанных выборок у юношей показал, что агрессивное виктимное поведение выражено в большей степени, чем другие виды (самоповреждающее и саморазрушающее, гиперсоциальное, зависимое и беспомощное, некритичное виктимное поведение) ( $T = 79,00$ ;  $p = 0,00$ ). При этом юноши между собой не имеют различий в уровне выраженности в таком виде виктимности, как игровая роль жертвы ( $T = 986,00$ ;  $p = 0,44$ ).

Расчет непараметрического  $T$ -критерия Вилкоксона для несвязанных выборок у девушек показал, что социальная роль жертвы выражена больше, чем игровая ( $T = 686,00$ ;  $p = 0,00$ ); агрессивное виктимное поведение преобладает над остальными видами виктимного поведения (самоповреждающее и саморазрушающее, гиперсоциальное, зависимое и беспомощное, некритичное виктимное поведение) ( $T = 130,50$ ;  $p = 0,00$ ).

Расчет непараметрического  $U$ -критерия Мана—Уитни для несвязанных выборок показал, что имеются тенденции к различиям между юношами и девушками в уровне выраженности следующих видов виктимности:

– агрессивное виктимное поведение ( $U = 1888,50$ ;  $p = 0,01$ ). Юноши в большей степени, чем девушки, склонны к данному типу поведения;

– некритичное виктимное поведение ( $U = 2067,00$ ;  $p = 0,11$ ). Юноши в большей степени, чем девушки, склонны проявлять неосторожность, неосмотрительность;

– социальная роль жертвы ( $U = 1985,50$ ;  $p = 0,05$ ). Девушки в большей степени, чем юноши, склонны переживать социальную изоляцию и пренебрежительное отношение со стороны других людей.

**Заключение.** Для юношей и девушек в реальной коммуникации характерен средний уровень проявления видов виктимности (игровая и социальная роль жертвы; агрессивное, самоповреждающее, гиперсоциальное, зависимое, некритичное виктимное поведение). Юноши чаще проявляют такой вид виктимности в реальной коммуникации, как агрессивное виктимное поведение. Девушки чаще демонстрируют следующие виды виктимности в реальной коммуникации: социальная роль жертвы; агрессивное виктимное поведение. В реальной коммуникации юноши чаще, чем девушки проявляют агрессивное и некритичное виктимное поведение, виктимность в ситуациях инфантилизации в реальной коммуникации.

#### Список цитируемых источников

1. Национальная психологическая энциклопедия [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://vocabulary.ru/termin/viktimnost.html>. — Дата доступа: 10.04.2020.

2. Яценко, Т. Е. Психологическая сущность категории «виктимное поведение» с позиции субъектно-средового подхода / Т. Е. Яценко // Вестн. БарГУ. Сер. «Педагогические науки. Психологические науки. Филологические науки». — 2019. — Вып. 9. — С. 127—134.

УДК 159.99

В. В. Дуняк

Учреждение образования «Барановичский государственный университет», Барановичи, Республика Беларусь

## ЗАЩИТНЫЕ И АССЕРТИВНЫЕ КОММУНИКАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ САМОПРЕЗЕНТАЦИИ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ БУДУЩИМИ СПЕЦИАЛИСТАМИ

**Введение.** В настоящее время невозможно представить современного человека без общения. Коммуникация, согласно А. А. Реану, выступает важным источником социально-психологической поддержки человека, каналом передачи информации, средством психологического воздействия и формирования личности [1, с. 152].

В процессе коммуникации происходит трансформация представлений человека о себе, изменяется его «образ Я» благодаря рефлексии коммуникативных реакций партнера по общению, адресованному ему.

Коммуникация в современном мире полифункциональна. Она выполняет психотерапевтическую, воспитательную, инструментальную (решение профессиональных задач), релаксационную функции.

В условиях глобализации современного мира, а также интенсификации межкультурных коммуникаций вопросы эффективности самопрезентации личности в ситуациях социального взаимодействия и формирования компетенций самопрезентации специалистов играют первостепенную роль.

Важное значение приобретает выбор личностью компетентных стратегий самопрезентации в виртуальной и реальной коммуникациях, позволяющих избежать психологической травматизации.

**Основная часть.** В связи с вышеизложенным нами было проведено исследование на базе учреждения образования «Барановичский государственный университет». Выборка составила 140 студентов I курса (70 юношей и 70 девушек). Возраст респондентов варьируется от 17 до 21 года.

Рассмотрим результаты по методике «Стратегии самопредъявления» (И. П. Шкуратова) (рисунок 1).

Для высокого уровня стратегии «Стремление понравиться» (4 % юношей, 3 % девушек) характерно: стремление угождать людям, соглашаться, льстить и предъявлять социально-одобряемые качества.

Для высокого уровня стратегии «Самопродвижение» (6 % юношей, 1 % девушек) характерно: хвастовство, доказательство своего превосходства.

Для высокого уровня стратегии «Примерность» (5 % юношей) характерна демонстрация духовного превосходства в сочетании с хвастовством и стремлением обсуждать и осуждать других людей.

Для высокого уровня стратегии «Запугивание» (4 % юношей) характерна демонстрация силы, которая заставляет окружающих подчиняться и держит их в страхе.

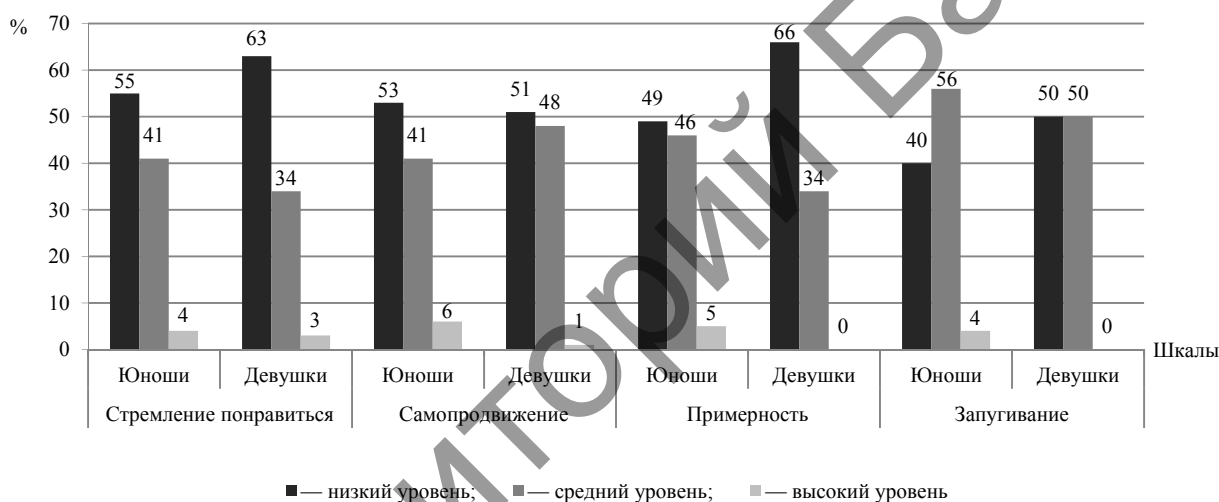


Рисунок 1 — Результаты исследования по методике «Стратегии самопредъявления» юношей и девушек

Для большинства девушек и юношей характерен низкий уровень стратегии «Отслеживание производимого впечатления» (рисунок 2).

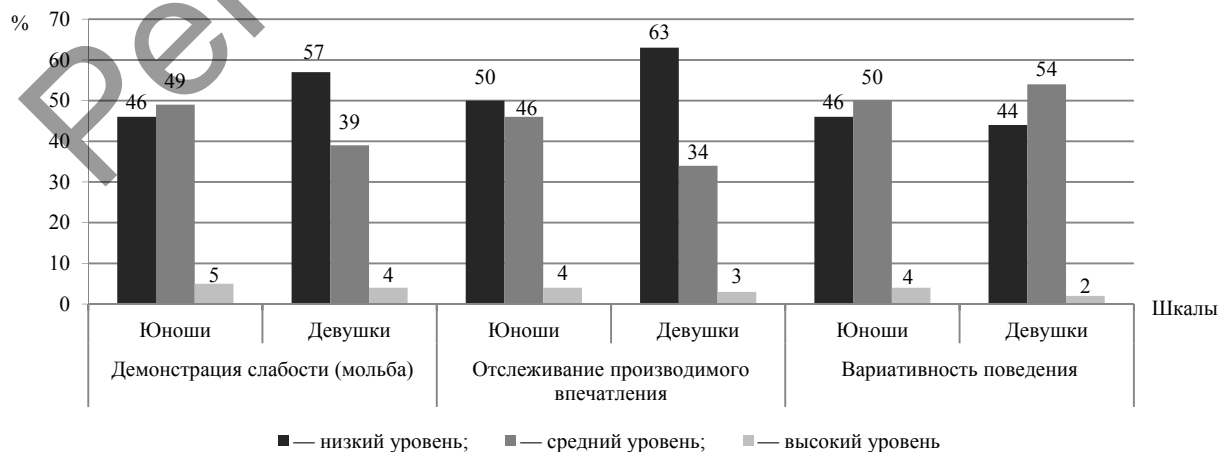


Рисунок 2 — Результаты исследования стратегии «Отслеживание производимого впечатления» юношей и девушек

Для высокого уровня стратегии «Мольба» (5 % юношей, 4 % девушек) характерны просьбы о помощи. Для высокого уровня стратегии «Отслеживание производимого впечатления» (4 % юношей, 3% девушек) характерен контроль собственного поведения и ответных реакций партнеров.

Для высокого уровня стратегии «Вариативность поведения» (4 % юношей, 2 % девушек) характерна способность предъявлять разные образы в разных ситуациях межличностного взаимодействия.

Нами была выстроена иерархия тактик защитного типа, применяемых юношами в целях самопрезентации в реальной коммуникации. Тактики расположены от наиболее к наименее часто применяемым:

1) извинение (ср. знач. = 17,39). Юноши чаще всего признают ответственность за причинённый вред перед значимыми сверстниками, а также выражают раскаяние;

2) препятствование самому себе (ср. знач. = 16,73). Юноши создают препятствия в целях быть успешными, а также с намерениями предотвратить наблюдателей от конкретных выводов относительно их определённых недостатков;

3) оправдание с отрицанием ответственности (ср. знач. = 15,97). Юноши используют вербальные заявления или утверждения, которые отрицают ответственность за негативные поступки в общении со значимыми сверстниками;

4) оправдание с принятием ответственности (ср. знач. = 15,44). Юноши находят причины для объяснения своего негативного поведения как оправданного и принимают ответственность за него в реальной коммуникации;

5) отречение (ср. знач. = 15,40). Юноши предпочитают использовать выражения, которые предлагают причины объяснения их поведения прежде, чем затруднительное положение произойдёт в отношении других людей.

Таким образом, наиболее часто юноши используют такие защитные тактики, как извинение, препятствование самому себе, оправдание с отрицанием ответственности, оправдание с принятием ответственности, отречение. Это может быть связано с тем, что юноши чаще всего хотят быть успешными и значимыми в глазах других сверстников в реальной коммуникации.

Нами была выстроена иерархия тактик защитного типа, применяемых девушками в целях самопрезентации в реальной коммуникации. Тактики расположены от наиболее к наименее часто применяемым: извинение (ср. знач. = 19,39); оправдание с отрицанием ответственности (ср. знач. = 17,57); отречение (ср. знач. = 18,29); оправдание с принятием ответственности (ср. знач. = 17,21); препятствование самому себе (ср. знач. = 17,07).

Таким образом, наиболее часто девушки используют такие защитные тактики, как извинение, оправдание с отрицанием ответственности, отречение, оправдание с принятием ответственности, препятствование самому себе. Это может быть связано с тем, что девушки хотят быть значимыми и успешными в общении со сверстниками в реальной коммуникации.

Нами была выстроена иерархия тактик ассертивного типа, применяемых юношами в целях самопрезентации в реальной коммуникации. Тактики расположены от наиболее к наименее часто применяемым:

1) желание/старание понравиться (ср. знач. = 23,60). Юноши чаще всего ведут себя так, чтобы вызвать симпатию к ним у других людей в целях получения выгоды в реальной коммуникации;

2) негативная оценка других (ср. знач. = 17,23). Юноши высказывают негативные оценки в адрес значимых сверстников;

3) преувеличение своих достижений (ср. знач. = 16,61). Юноши склонны преувеличивать свои достижения, чтобы казаться значимыми в глазах других людей;

4) просьба/мольба (ср. знач. = 16,59). Юноши показывают зависимость от значимых сверстников, чтобы просить помощи у них в затруднительных ситуациях;

5) пример для подражания (ср. знач. = 16,59). Юноши чаще всего показывают моральное поведение в целях вызвать уважение у сверстников;

6) приписывание себе достижений (ср. знач. = 16,47). Юноши в общении с другими людьми в реальной коммуникации могут приписывать себе достижения в целях казаться значимыми;

7) запугивание (ср. знач. = 15,99). Юноши склонны в общении со сверстниками проявлять агрессию, а также возбуждать страх у оппонентов для достижения своих целей.

Таким образом, наиболее часто юноши используют такие ассертивные тактики, как желание/старание понравиться, негативная оценка других, преувеличение своих достижений, просьба/мольба, пример для подражания, приписывание себе достижений, запугивание. Это может быть связано с тем, что юноши заинтересованы в укреплении дружеских отношений со значимыми сверстниками в реальной коммуникации.

Нами была выстроена иерархия тактик ассертивного типа, применяемых девушками в целях самопрезентации в реальной коммуникации. Тактики расположены от наиболее к наименее часто применяемым: желание/старание понравиться (ср. знач. = 27,90); приписывание себе достижений (ср. знач. = 17,71); преувеличение своих достижений (ср. знач. = 17,57); негативная оценка других (ср. знач. = 17,40); пример для подражания (ср. знач. = 16,90); просьба/мольба (ср. знач. = 16,84); запугивание (ср. знач. = 16,53).

Таким образом, наиболее часто девушки используют такие ассертивные тактики, как желание/старание понравиться, приписывание себе достижений, преувеличение своих достижений, негативная оценка других, пример для подражания, просьба/мольба, запугивание. Это может быть связано с тем, что девушки стараются производить хорошее впечатление на значимых сверстников для укрепления дружеских отношений с ними.

**Заключение.** Девушки чаще, чем юноши, применяют следующие стратегии самопрезентации в реальной коммуникации: отречение, желание/старание понравиться, оправдание своего поведения с отрицанием ответственности, оправдание своего поведения с принятием ответственности; в виртуальной коммуникации — приписывание себе достижений, желание/старание понравиться, преувеличение своих достижений. Юноши чаще, чем девушки, применяют следующие стратегии в реальной коммуникации: примерность, запугивание, демонстрация слабости/мольба; в виртуальной коммуникации — примерность, запугивание.

#### Список цитируемых источников

1. Реан, А. А. Психология личности / А. А. Реан. — СПб. : Питер, 2017. — 286 с.

УДК 159.99

В. А. Едко

Учреждение образования «Барановичский государственный университет», Барановичи, Республика Беларусь

### ЛОЖЬ КАК ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН: МЕТААНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

**Введение.** Каждый день люди могут быть подвержены лжи. Будь то ложь как утаивание истины, либо же ложь во благо. Идея проявления лжи как неотъемлемой составляющей человеческих коммуникаций прослеживается в работах многих исследователей. Например, как писал Д. И. Дубровский: «Ложь проникла во все сферы человеческого бытия, человеческий мир не только создает для лжи беспристрастные возможности, но и имеет ложь одним из своих начал, нет такого вида социальной деятельности, где бы ни встречался обман» [1, с. 27]. Схожую точку зрения выражает в своей книге и П. Экман: «Ложь настолько естественна, что ее без обиняков можно отнести почти ко всем сферам человеческой деятельности». Он утверждал, что областей, в которых ложь не используется, очень немного: родители и дети скрывают друг от друга вещи, недоступные, как они считают, для понимания каждого из них. Точно также любой человек, независимо от его положения в обществе, использует различные виды лжи по многим причинам [2, с. 8].

Помимо этого, политика тоже не исключает наличие лжи, так как является средством управления человеческими массами. С. Запасник в своей работе писал о том, что ложь в политике является специфичной, поскольку с её помощью легче манипулировать людьми [3, с. 98].

В качестве отрицательных последствий лжи Д. И. Дубровский отмечает, что хроническая ложь приводит к разладу в индивидуальном сознании, подрывает ценностные устои и веру в гуманистические идеалы. Данное явление может привести к тоталитарному неверию [1, с. 22]. Более того, изучая феномен лжи, ряд ученых пришли к выводу, что она повышает риск развития рака, ожирения, тревожности, депрессии, зависимости, неудовлетворенности работой и плохими отношениями с людьми. В качестве возможной причины они указывают на то, что ложь отрицательно влияет на здоровье из-за повышения уровня стресса, что ведет к чрезмерному физическому и эмоциональному напряжению. С медицинской точки зрения это объясняется взаимосвязью нервной и иммунной систем человека [4, с. 26].

Было проведено множество исследований склонности людей ко лжи. Так, московский психолог В. В. Знаков в статье «Половые различия в понимании неправды, лжи и обмана» отмечает, что мужчины и женщины по-разному осознают свою собственную ложь. Он пишет, что «у мужчин ложь или обман, как правило, бывают ситуативными. Они точнее женщин могут описать ситуации, в которых лгут, и отчетливее осознают, зачем, с какой целью это делают» [5, с. 56]. Соответственно, они более критично относятся к своей честности. Женщины же могут обманывать, вполне искренне считая себя честными людьми. Согласно другим источникам, большая часть людей, разговаривая в течение 10 мин, использует ложь три раза, 80 % врут каждый день, а 65 % людей используют ложь, чтобы не обидеть других [4, с. 29]. Также, исходя из