Секция «Психология общения и межличностных отношений»

Понимание обмана в различных контекстах

Научный руководитель – Крюкова Татьяна Леонидовна

Бородулина Софья Владимировна

Cmyдент (бакалавр) Костромской государственный университет, Кострома, Россия E-mail: $Djon\ Snoy@mail.ru$

Психология обмана в нашей стране является достаточно новой и мало изученной областью исследования, хотя на современном этапе и наблюдается возрастание интереса к данной теме (Черкасова, 2009). Исследования обмана являются фрагментарными и непоследовательными, ориентируясь на различные элементы обмана, в то время как общее понимание обмана находится за пределами научного интереса.

В качестве предикторов понимания обмана были выбраны такие личностные особенности как эмоциональный интеллект (Фетискин, Козлов, Мануйлов, 2002), общая способность к пониманию (Холодная, 2012), социальный интерес (Crandall, 1981). Помимо этого, изучалось отношение к различным видам лжи (Шкуратова, 2007). Выбор именно этих личностных черт обоснован теоретическим анализом факторов, оказывающих влияние на отношение к обману: показатели эмоционального интеллекта характеризуют распознавание человеком эмоций и чувств Другого для понимания эмоционального компонента обмана; уровень общей способности к пониманию свидетельствует о возможности воспринимать информационные сообщения в целом; социальный интерес характеризует направленность на восприятие информации от собеседника. В качестве основных контекстов, в рамках которых рассматривается понимание обмана, являются следующие: «общение с семьёй», «общение с друзьями», «общение с романтическим партнёром», «общение с начальником», «общение с коллегой».

Целью нашего исследования является изучение специфики понимания обмана в зависимости от контекста общения.

Выборку составили 20 мужчин (m = 26,9; SD = 4,99), что составляет 34% от общего числа респондентов и 38 женщин (m = 24,32; SD = 5,47), составивших 66% от всей выборки. 34 человека в периоде ранней взрослости (m = 20,6; SD = 1,3), что составляет 58,6% от общего числа респондентов и 24 человека в периоде зрелости (m = 31,8; SD = 3,5), что составляет 41,4% от всей выборки. Большинство имеет высшее образование или обучается на данный момент в вузе и проживает в городах и сёлах Центрального региона РФ. В качестве основных методов, используемых при проведении исследования, являлись «Шкала социального интереса» (Дж. Кренделл) - SIS (Crandall J. E., 1981), нарративы, разработанные Н.И. Колесниковой (Колесникова, 2012), методика «Формулировка проблем» М. А. Холодной (Холодная, 2012), диагностика эмоционального интеллекта Н. Холла (Фетискин, Козлов, Мануйлов, 2002); опросник «Отношение ко лжи» (Шкуратова, 2007).

Основная гипотеза исследования подтвердилась: понимание обмана в различных контекстах обладает различной спецификой. Также в исследовании были получены следующие результаты:

- 1. Субъективная оценка понимания обмана респондентами находится на более высоком уровне, чем результаты объективных методик;
- 2. У мужчин и женщин наблюдаются различия в особенностях понимания обмана в контекстах отношений с романтическим партнёром и друзьями.

Источники и литература

- 1) Колесникова Н.И. Развитие модели психического в период юности и зрелости : дис. канд. психол. наук / Колесникова Наталья Ивановна. М: МГУ, 2012. 202 с.
- 2) Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М.: Издательство Института Психотерапии. 2002.
- 3) Холодная, М. А. Психология понятийного мышления. От концептуальных структур к понятийным способностям / М. А. Холодная. Москва : Институт психологии РАН, 2012.-288 с.
- 4) Черкасова Ю.В. Особенности социально-психологической объективизации лжи субъектов будущей деятельности на основе ее детекции: дис. канд. психол. наук М. : $M\Gamma Y$, 2009.-248 с.
- 5) Шкуратова И. П. Отношение студентов к разным видам своей и чужой лжи / И.П. Шкуратова, Е.Л. Крикало // Сб. Индивидуальные различия в познании и общении. Ростов-на-Дону: Антей, 2007. С. 266-284.
- 6) Crandall, J. E. (1981). A scale of Social Interest. Journal of Individual Psychology, 31(2), 187-195.