

Розділ: Психодіагностика в консультуванні та психотерапії

УДК 159.9.072:177.3

Л. Ф. Бурлачук, М. О. Дубовик

ФАКТОРЫ, ЛЕЖАЩИЕ В ОСНОВЕ УМЫШЛЕННОЙ ФАЛЬСИФИКАЦИИ ДАННЫХ И УСТАНОВОЧНОГО ПОВЕДЕНИЯ ОБСЛЕДУЕМЫХ ПРИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОМ ТЕСТИРОВАНИИ

У статті розглядається проблема достовірності тестів в психодіагностиці. Обговорюються питання, пов'язані з нещирістю обстежуваних і недосконалістю існуючих контрольних шкал. Представлені результати, отримані під час вивчення умисної фальсифікації даних і установочної поведінки осіб, що приймають участь у психологічному тестуванні. Аналізуються змістовні аспекти і психологічні чинники, що лежать в основі даних явищ.

Ключові слова: фальсифікація даних, установочна поведінка.

The article considers the problem of tests reliability in psycho-diagnostics. Issues related to the insincerity of subjects was discussed and the imperfection of the existing control scales. The results obtained in the study of deliberate falsification of data and the installation behavior of persons involved in psychological testing. It was analyzed the substantial aspects and psychological factors underlying these phenomena.

Keywords: falsification of data, installation behavior.

В статье рассматривается проблема достоверности тестов в психодиагностике. Обсуждаются вопросы, связанные с неискренностью обследуемых и несовершенством существующих контрольных шкал. Представлены результаты, полученные при изучении умышенной фальсификации данных и установочного поведения лиц, участвующих в психологическом тестировании. Анализируются содержательные аспекты и психологические факторы, лежащие в основе данных явлений.

Ключевые слова: фальсификация данных, установочное поведение.

Известно, что психологические тесты и, в первую очередь личностные опросники, чувствительны к фальсификации, обману. А. Анастаси отмечает, что опросники по типу стандартизованных самоотчетов, наиболее подвержены искажению информации со стороны обследуемого [2]. Иными словами, если обследуемый захочет дать о себе неправдивую информацию, фальсифицировать результаты тестирования, вероятно, он сможет это сделать.

Факторы, угрожающие достоверности полученных данных, можно условно разделить на две группы: первая – умышенная (осознанная) фальсификация результатов¹, вторая –

¹В ряде зарубежных исследований используется термин «управление впечатлением» (S. Poppleton, 1975 и др.).

установочное поведение обследуемого (неосознаваемая тенденция отвечать на вопросы или утверждения тестов определенным образом). Обе группы факторов относятся к поведению обследуемого, однако и сам диагност может повлиять на достоверность получаемых данных. Речь идет, прежде всего, об «эффекте экспериментатора»: зависимости поведения обследуемого от тех или иных личностных качеств психолога, проводящего тестирование (пол, возраст, социальный статус) и прогнозируемых им результатов [3]. На достоверность результатов личностных опросников также будет влиять и то, что было обозначено нами как «дилетантство в психологическом тестировании»[4]. Во-первых, большая часть тестов, используемых сегодня в целях диагностики, не имеет необходимых сведений об их валидности и надежности, отсутствуют нормативные показатели, не проделана соответствующая международным требованиям адаптация, что, прежде всего, относится к зарубежным методикам. Во-вторых, существует проблема профессиональной подготовки диагноста, ведь сегодня любой желающий может приобрести сборник неадаптированных квазитестов и проводить диагностику, не понимая того, каким критериям должен отвечать психологический тест и не имея необходимых знаний, умений, навыков в этой сфере.

Итак, проблема достоверности данных личностных опросников – многогранное явление, исследование которого проходило в несколько этапов [6]. В данной статье будет уделено внимание факторам, зависящим от поведения испытуемого, а именно – явлениям умышленной фальсификации данных и установочному поведению. При определении и разграничении данных понятий мы понимаем под фальсификацией умышленное осознанное поведение, направленное на искажение сообщаемых о себе данных, в противовес неосознанной тенденции отвечать определенным образом на задания опросника, которая лежит в основе установочного поведения испытуемых [3; 5].

По мнению Г. Айзенка, умышленное искажение сообщаемой о себе информации (фальсификация) наиболее вероятно тогда, когда респондент убежден, что для него будет полезно давать ответы, не соответствующие действительности [1]. Неправдивые ответы наиболее часто встречаются в ситуациях отбора, конкуренции, когда обследуемому необходимо создать о себе определенное мнение.

Касательно установочного поведения следует отметить, что сегодня в понимании его сути и значения можно описать два крайних варианта некоторого континуума: на одном полюсе находятся исследователи, считающие данное явление простым артефактом, побочными переменными в психологическом тестировании, которые не настолько важны, чтобы уделять им особое внимание; на другом же полюсе наоборот, психологи считают необходимой содержательную трактовку установочных проявлений в качестве личностных особенностей испытуемого [6]. П. Клайн описывает такие виды установок: на согласие, на неопределенные ответы, на «крайние» ответы (при использовании рейтинговых шкал), на социально желательные ответы [10]. А. Анастаси указывает на существование установок на симуляцию (представление себя в невыгодном свете), на диссимуляцию (стремление выглядеть абсолютно здоровым и благополучным), а также на «отклонение», девиацию (стремление давать необычные, не общепринятые ответы)[3].

В психодиагностике были разработаны разные способы контроля влияния установочного поведения и умышленной фальсификации на результаты тестирования.

Прежде всего, речь идет о шкалах достоверности. Часто конструирование таких шкал не имело под собой теоретической основы [22]. Исследования были направлены на повышение достоверности получаемых в ходе тестирования данных, а не на изучение тех факторов, которые угрожают достоверности [20]. Еще в 1964 г. Wiggins провел исследование, в котором факторному анализу были подвергнуты все, существующие на то время, шкалы достоверности. Были выявлены два независимых фактора, обозначенные как альфа и гамма. В структуру альфа-фактора вошли шкала Эдвардса и К-шкала ММРІ. Гамма-фактор состоял из шкалы, разработанной самим Виггинсом, шкалы «лжи» из опросника Айзенка, L-шкалы ММРІ, а также шкалы социальной желательности Марлоу - Крауна [24]. В 1975 г. Kroger и Turnbull провели исследование, в ходе которого доказали «невалидность шкал валидности», используя данные ММРІ [16]. А Holden и Fekken в 1989 г. повторили факторизацию результатов различных шкал достоверности, и вновь получили два независимых фактора [14]. Исследования шкал достоверности показали, во-первых, что явления, на контроль которых направлены эти шкалы, имеют неоднородную структуру; во-вторых, оказалось, что каждая из существующих контрольных шкал фиксирует только одну сторону данного явления, будучи нечувствительной к другим его проявлениям. Исходя из этих данных, обратились к анализу содержания, сути факторов, угрожающих достоверности результатов тестирования.

Damarin и Messick, вероятно, первыми попытались интерпретировать содержание факторов, назвав один из них сила-Я (эго-стойкость) и связав его с проявлениями психологической защиты испытуемого в ходе проведения тестирования [13]. Sackeim и Gur интерпретировали два фактора, полученных в результате исследования шкал достоверности, как стремление испытуемых к «самообману» (фактор 1), также связанное с психологическими защитами, и «обману других» (фактор 2) [23]. Позднее Paulhus, оставив без изменения фактор «самообмана», назвал второй фактор «создание впечатления путем обмана» (impression management), действующий на сознательном уровне [17; 18]. Дальнейшие исследования изменяли и уточняли структуру тенденции испытуемых к неискренности в психологическом тестировании [19; 20]. Поулхас, проанализировав результаты исследований, разработал новую модель неискренности респондентов. Этот исследователь выделяет следующие два фактора: эгоистичный стиль (egoistic bias) и морализирующий стиль (moralistic bias) [21]. Соответственно, эгоистичный стиль ответа проявляется в самообмане с тенденцией к преувеличению своей социальной позиции, а также интеллектуальных качеств и возможностей. Эта тенденция приводит к нереально положительной, завышенной самооценке таких качеств, как доминирование, храбрость, эмоциональная стабильность, интеллект и творчество. Данный тип установочного поведения испытуемых в психологическом тестировании связывается Поулхасом с нарциссической организацией личности и присущими ей чертами «супергероя» [21]. Морализирующий стиль проявляется в другой форме самообмана, направленном на сокрытие, отрицание социально неприемлемых черт, качеств, способов поведения. Данный фактор также связан с чрезмерно положительной самооценкой таких черт, как доброжелательность, ответственность, сдержанность, обязательность и в целом характеризуется Поулхасом как «черты святого» [21].

Таким образом, в психодиагностике было привлечено внимание к содержательным аспектам умышленной фальсификации данных и установочного поведения испытуемых. Стала очевидной неоднородность, сложность этих явлений. Соответственно, возникает вопрос о том, насколько ныне существующие шкалы достоверности способны защитить психодиагностические методики. Количество таких методик огромно, но имеющиеся контрольные шкалы не основаны на теоретических исследованиях самой природы, содержания и сути осознанной и неосознанной неискренности испытуемых. Наше исследование посвящено именно тому психологическому содержанию, которое лежит в основе установочного поведения обследуемых и умышленной фальсификации данных.

Процедура и методология исследования

Выборка состоит из 93 человек (72 лица женского пола и 21 – мужского).

Все обследованные – студенты КНУ имени Тараса Шевченко. Возраст исследуемых от 18 до 25 лет, средний показатель возраста равен 19,6 лет.

Использованные методики: 16 PF Кэттелла (форма С) в адаптации исследовательской группы Е. Чугуновой. Методика состоит из 105 вопросов, распределенных по 17 факторам: 16 личностных факторов Р. Кэттелла, а также фактор MD «самооценка личности» [9]. Методика диагностики самооценки мотивации одобрения (шкала мотивации одобрения, шкала лжи) Д. Марлоу и Д. Крауна, в адаптации Ю. Ханина [11]. Шкала «L» из опросника ММРІ (СМИЛ) в адаптации Л. Собчик [12].

Дизайн исследования строится на основе двухфакторного анализа [8], где в качестве первого фактора выступает инструкция, которая дается обследуемым и имеет 3 уровня: «отвечать положительно для выбранной профессии», «отвечать честно», «отвечать негативно для выбранной профессии». В качестве второго фактора выступает описание желаемой профессии, также имеющее 3 уровня. Представлены три различные профессии: страховой агент, учитель математики, начальник отдела капитального строительства. В выборе профессий мы руководствовались данными исследований Jackson, Peacock, & Holden, которые установили типы профессий, значимо различающихся между собой, в зависимости от характеристик личности, ассоциированных с той или иной профессией [15].

Исследование строится по плану 3 * 3, что и обуславливает количество выделенных групп – 9 групп. Так, каждый из исследуемых получал бланк с методиками (описанными выше), описание профессии (согласно Национальному классификатору профессий Украины) и инструкцию к заполнению теста. Всех исследуемых просили представить, что они находятся на обязательном собеседовании, согласно описанию профессии, при этом от результатов данного тестирования будет зависеть, примут их на работу или нет. Далее испытуемым давалась одна из трех возможных инструкций: «отвечайте честно», «отвечайте положительно для данной профессии» (чтобы успешно пройти собеседование), «отвечайте негативно для данной профессии» (чтобы не пройти собеседование).

Соответственно, было сформировано 9 групп с умышленной фальсификацией данных психологического тестирования. К задачам исследования относятся:

- поиск, установление и анализ возможных проявлений умышленной фальсификации данных, их содержания и сути;
- анализ содержательных аспектов заданного установочного поведения испытуемых, в частности установки на представление себя в выгодном свете (социальная желательность) и установки на представление неблагоприятного самоописания (симуляция).

Результаты исследования

1. Используя метод многофакторного дисперсионного анализа, удалось установить степень влияния каждого из двух факторов (профессия и инструкция) на общее распределение данных. Наименьший, но значимый, эффект оказывает фактор профессии, λ -Вилкса 0,333 (уровень значимости $p < 0,05$); фактор инструкции оказывает наибольшее влияние, λ -Вилкса 0,182 при уровне значимости $p < 0,01$; также значимо влияют на общее распределение данных взаимодействие факторов, λ -Вилкса 0,137 (уровень значимости $p < 0,05$). Такие данные указывают на то, что результаты всех обследуемых отличаются между собой в зависимости от инструкции и профессии, данных во время прохождения тестирования, а также их взаимного влияния.

Итак, многофакторный дисперсионный анализ позволил установить, что наибольшее влияние на общее распределение данных осуществляет фактор инструкции, то есть обследованные действительно отвечали по-разному, в зависимости от инструкции «отвечать положительно для выбранной профессии», «отвечать честно» или «отвечать негативно для выбранной профессии».

2. С помощью метода однофакторного дисперсионного анализа были изучены содержательные отличия между группами испытуемых, получивших разную инструкцию. Наиболее значимые различия в ответах испытуемых ($p < 0,05$) заметны в переменных: фактор G («низкая нормативность поведения – высокая нормативность поведения»); фактор Q1 («консерватизм – радикализм»); фактор MD («адекватная самооценка – неадекватная самооценка»); фактор A («замкнутость – общительность»); фактор Q3 («низкий самоконтроль – высокий самоконтроль»); фактор L («доверчивость – подозрительность»); фактор I («жесткость – чувствительность»); фактор H («робость – смелость»); фактор Q2 («конформизм – неконформизм»); фактор B («интеллект»).

Из таблицы 1 видно, как именно отличаются между собой испытуемые, имеющие инструкцию «отвечать положительно для выбранной профессии», от тех, кто «отвечал честно» и тех, кто должен был «отвечать негативно для выбранной профессии» (данная таблица содержит показатели только по значимым переменным, описанным ранее).

Таблица 1

Таблица множественных сравнений (Post Hoc)

Фактор	Инструкция	Инструкция	Разница средних	Значимость
MD адекватная самооценка – неадекватная самооценка	-	+	-2,476*	,005
		0	-2,905*	,001
A замкнутость – общительность	-	+	-2,238*	,016
		0	-3,095*	,001

Закінч. таб. 1

G низкая нормативность поведения – высокая нормативность поведения	-	+	-3,381*	,000
		0	-2,381*	,004
H робость – смелость	-	+	-2,190*	,040
I жесткость – чувствительность	-	+	-2,476*	,003
		0	-1,952*	,022
L доверчивость – подозрительность	-	+	2,095*	,005
		0	1,667*)	,029
Q1 консерватизм – радикализм	-	+	-2,762*	,000
		0	-1,857*	,023
Q2 конформизм – неконформизм	-	0	2,238*	,021
Q3 низкий самоконтроль – высокий самоконтроль	-	+	-1,952*	,011

Примечание. Инструкция «-»: «отвечать негативно для профессии»; инструкция «+»: «отвечать положительно для профессии»; инструкция «0»: «отвечать честно».

Как видим, обследуемые, получившие инструкцию «отвечать положительно для профессии» отличаются от тех, которые «отвечали негативно для профессии» по следующим показателям: 1) фактор MD («адекватная самооценка - неадекватная самооценка»), при этом у обследуемых с положительной инструкцией неадекватная, более завышенная самооценка; 2) фактор А («замкнутость – общительность»), при этом обследуемые с отрицательной инструкцией более замкнуты; 3) фактор G («низкая нормативность поведения – высокая нормативность поведения»), у обследуемых с положительной инструкцией более нормативное поведение; 4) фактор H («робость – смелость»), обследуемые с положительной инструкцией смелее; 5) фактор I («жесткость – чувствительность»), обследуемые с положительной инструкцией более чувствительны; 6) фактор L («доверчивость – подозрительность»), обследуемые с отрицательной инструкцией подозрительнее относятся к окружающим; 7) фактор Q1 («консерватизм – радикализм»), у обследуемых с положительной инструкцией более радикальные намерения, тогда как обследуемые с отрицательной инструкцией склонны к консерватизму; 8) фактор Q3 («низкий самоконтроль – высокий самоконтроль»), у обследуемых с положительной инструкцией более высокий самоконтроль.

С другой стороны, обследуемые, получившие инструкцию «отвечать негативно для профессии» также отличаются от тех, которые честно отвечали, по следующим показателям: 1) фактор MD («адекватная самооценка – неадекватная самооценка»), при этом у лиц, получивших отрицательную инструкцию адекватная или несколько заниженная самооценка; 2) фактор А («замкнутость – общительность»), при этом обследуемые с отрицательной инструкцией более замкнуты; 3) фактор G («низкая нормативность поведения – высокая нормативность поведения»), у обследуемых с инструкцией отвечать честно более нормативное поведение; 4) фактор I («жесткость – чувствительность»), обследуемые с отрицательной инструкцией более жесткие; 5) фактор L («доверчивость –

подозрительность»), обследуемые с отрицательной инструкцией подозрительнее относятся к окружающим; 6) фактор Q1 («консерватизм – радикализм»), обследуемые с отрицательной инструкцией склонны к консерватизму; 7) фактор Q2 («конформизм – нонконформизм»), обследуемые с отрицательной инструкцией не склонны к конформизму, в отличие от отвечавших честно.

Итак, для группы, получившей инструкцию «отвечать положительно для профессии», характерны:

- неадекватная, завышенная самооценка, переоценка собственных личностных свойств;
- общая направленность на людей, дружелюбие, доверие к окружающим, склонность к большому количеству социальных контактов;
- высокий самоконтроль, в соответствии с социально принятыми нормами и правилами.

Тогда, как в группе, получившей инструкцию «отвечать негативно для выбранной профессии», прослеживаются такие тенденции:

- адекватная, несколько заниженная самооценка как проявление чрезмерной самокритичности и недовольства собой;
- интровертированность, замкнутость, избегание социальных контактов;
- полное игнорирование социальных норм, отсутствие контроля собственного поведения, относительно его соответствия общепринятым нормам.

3. Следующим этапом исследования был дискриминантный анализ с помощью которого, как предполагалось, возможно, предсказание того, в какую из девяти групп попадет каждый из обследованных на основе его показателей по шкалам 16 PF. Иными словами, результаты дискриминантного анализа позволят установить содержательные различия между группами, а значит и содержательные аспекты установочного и фальсифицирующего поведения обследованных.

Было выделено восемь дискриминантных функций (осей, по которым различаются центроиды групп), однако не все они пригодны для дальнейшего содержательного анализа. Собственное значение функции 1 больше единицы и достигает 2,966, при показателе λ -Вилкса 0,023 на уровне значимости $p < 0,05$, данная функция объясняет почти 49% дисперсии показателей. Собственное значение функции 2 составляет 1,105, что объясняет 18% общей дисперсии данных, при показателе λ -Вилкса 0,089, что является значимым на уровне $p < 0,05$. Эти две функции в целом объясняют почти 67% общей дисперсии, что позволяет только их использовать при анализе. Соответственно, переменные, входящие в состав данных функций, эффективны при различении 9 групп.

Таблица 2 указывает на связь дискриминантных функций с переменными, входящими в их состав. На основе этих показателей возможно содержательно интерпретировать значения функций.

Таблиця 2

Структурные коэффициенты канонических функций

Факторы 16 PF	Функции							
	1	2	3	4	5	6	7	8
G	,435*	,057	-,136	,037	-,330	-,344	-,168	,016
I	,108	,582*	-,150	-,049	-,057	-,103	-,046	,231
H	,085	,433*	-,078	-,041	-,159	,129	-,254	,202
A	,197	,372*	-,215	,196	,007	,367	,173	,070
Q4	-,023	-,209	,419*	-,117	,171	,221	-,007	,173
Q2	-,135	-,091	,373*	-,175	,034	-,145	,280	-,004
C	,042	,366	-,208	,475*	,098	,150	-,383	,018
Q1	,186	,403	-,105	,122	-,466*	-,107	-,340	,291
O	-,125	-,341	,212	,290	-,348*	,066	,216	-,074
Q3	,421*	-,013	,074	,392	,209	-,134	-,070	-,089
B	,212	,063	-,290	-,101	,070	,356 *	-,498*	,089
L	-,362*	-,194	,080	-,101	,104	,002	,267	,194
MD	,317*	,179	-,373	,281	,067	-,182	,150	,213
F	,014	,257	-,244	,170	-,310	,088	-,332	,486*
E	,057	,311	-,250	,055	-,092	,150	-,016	-,323*

Звездочкой (*) отмечены наиболее значимые корреляции, а полужирным шрифтом – те факторы, которые интерпретировались.

Соответственно, из всей совокупности переменных с функцией 1 тесно (значимо) связаны: фактор G («низкая нормативность поведения – высокая нормативность поведения»); фактор Q3 («низкий самоконтроль – высокий самоконтроль»); фактор MD («адекватная самооценка – неадекватная самооценка»); фактор L («доверчивость – подозрительность»).

С функцией 2 тесно (значимо) связаны: фактор I («жесткость – чувствительность»); фактор H («робость – смелость») фактор A («замкнутость – общительность»); фактор Q1 («консерватизм – радикализм»); фактор O («спокойствие – тревожность»)².

На основе полученных данных, можно поместить группы в содержательном поле признаков. То есть, поместить 9 заданных типов умышленной фальсификации результатов психологического тестирования в содержательном пространстве ортогональных осей (дискриминативных функций). Результаты представлены на рис. 1.

² Далее эти две функции обозначены римскими цифрами.

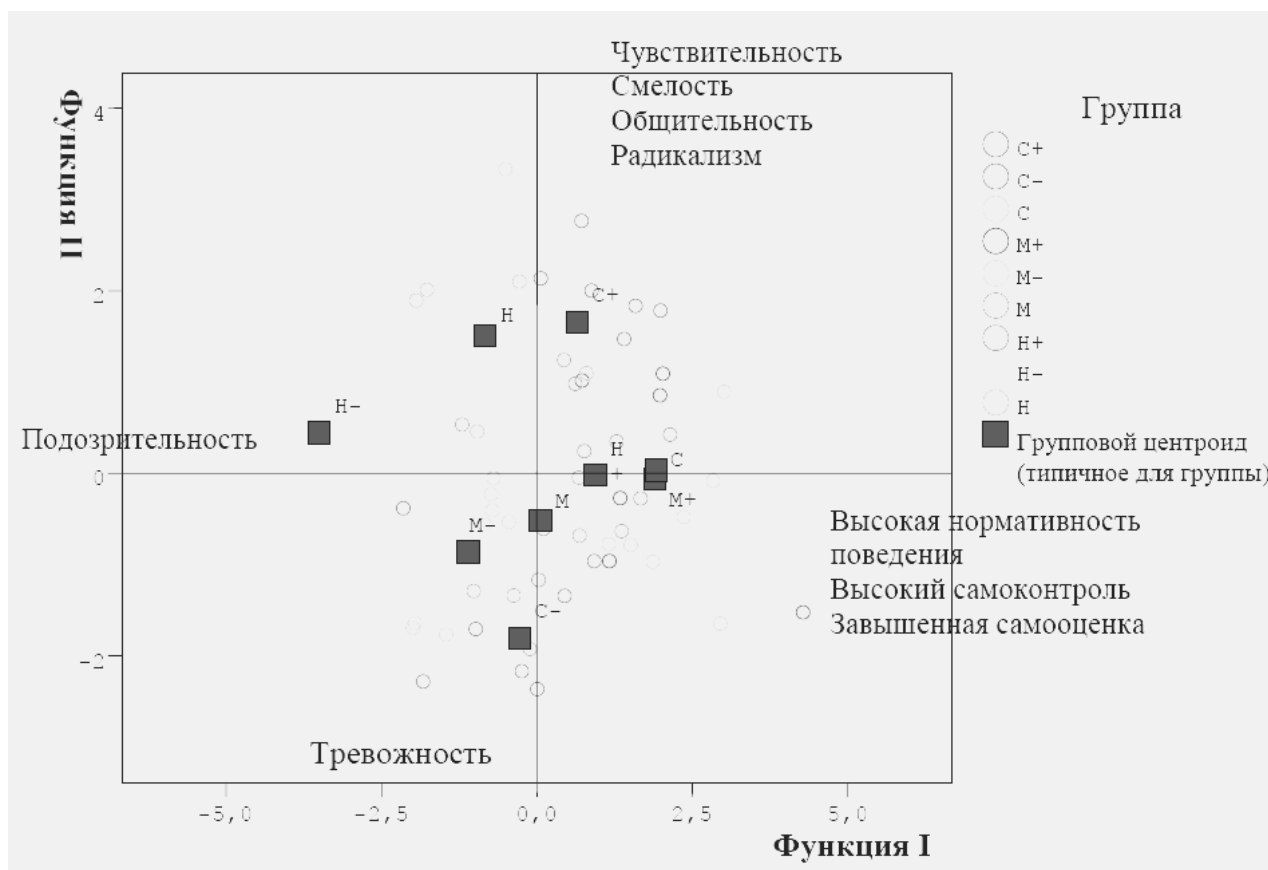


Рис. 1. Измерения фальсификации данных в психологическом тестировании

Примечание. Группы обозначаются по экспериментально заданным описаниям профессий и инструкциям, соответственно: С+ (страховой агент с инструкцией «отвечать положительно для выбранной профессии»), С- (страховой агент с инструкцией «отвечать негативно для выбранной профессии»), С (страховой агент с инструкцией «отвечать честно»); М+ (учитель математики с инструкцией «отвечать положительно для выбранной профессии»), М- (учитель математики с инструкцией «отвечать негативно для выбранной профессии»), М (учитель математики с инструкцией «отвечать честно»); Н+ (начальник отдела капитального строительства с инструкцией «отвечать положительно для выбранной профессии»), Н- (начальник отдела капитального строительства с инструкцией «отвечать негативно для выбранной профессии»), Н (начальник отдела капитального строительства с инструкцией «отвечать честно»).

Согласно выделенным каноническим функциям, можно предположить, что же лежит в основе умышленной фальсификации данных.

Функция I: социальная нормативность – социальная независимость.

Высокая нормативность поведения, высокий самоконтроль и переоценка собственных возможностей на одном полюсе и подозрительность на другом. Стоит отметить, что при выборе названия для отрицательного полюса данной функции, мы опирались на понимание фактора подозрительности Р. Кэттеллом. Соответственно, данный фактор включает в себя эгоцентричность, настороженность по отношению к людям, а также автономность, самостоятельность и независимость в социальном поведении [7].

Функция II: социальная открытость – неуверенность в себе, тревожность.

Чувствительность, смелость, общительность, радикализм на одном полюсе

и тревожность на другом. Важно отметить, что фактор тревожности по Кэттеллу имеет также определенный социальный оттенок – неуверенность в себе и чувствительность к оценке и одобрению окружающих, обеспокоенность относительно своего места в социуме [7]. Поэтому негативному полюсу данной оси была дана такая интерпретация как общая неуверенность в себе, тревожность.

4. Обратимся к корреляционному анализу полученных данных. Какова связь между выделенными нами направлениями фальсификации данных в психологическом тестировании и имеющимися шкалами достоверности, направленными на контроль такой фальсификации. Результаты представлены в табл. 3.

Таблица 3

Корреляционный анализ

Звездочкой (*) отмечены наиболее значимые корреляции.

		Шкала Марлоу, Крауна	Шкала L ММРІ	Показатели Функции 1 «социальная нормативность – социальная независимость»	Показатели Функции 2 «социальная открытость – неуверенность в себе»
Шкала Марлоу, Крауна	Коэффициент корреляции	1,000	,638*	,545*	,223
	Значимость	.	,000	,000	,078
Шкала L с ММРІ	Коэффициент корреляции	,638*	1,000	,427*	,062
	Значимость	,000	.	,000	,629
Показатели Функции I «социальная нормативность – социальная независимость»	Коэффициент корреляции	,545*	,427*	1,000	,061
	Значимость	,000	,000		,636
Показатели Функции II «социальная открытость – неуверенность в себе»	Коэффициент корреляции	,223	,062	,061	1,000
	Значимость	,078	,629	,636	.

Как видно, существует положительная сильная связь между обеими шкалами достоверности и это неудивительно, поскольку обе они направлены на диагностику одного и того же явления – неискренности обследуемых при работе с опросником. Однако более интересны показатели связи между функцией I «социальная нормативность – социальная независимость» и обеими шкалами достоверности. Мера связи со шкалой Марлоу и Крауна равна 0,545, что является значимым при $p < 0,01$. А коэффициент корреляции Функции I со шкалой L с ММРІ достигает 0,427, что также является значимым на уровне $p < 0,01$.

Однако функция П «социальная открытость – неуверенность в себе» не имеет тесных связей ни с одной из шкал достоверности.

Обсуждение результатов

В ходе данного исследования с помощью различных методов статистического анализа мы пытались установить те факторы и содержательные компоненты, лежащие в основе осознанной и неосознанной неискренности обследуемых, что проявляются в умышленной фальсификации сообщаемых о себе данных и установочном поведении во время психологического тестирования.

Многофакторный дисперсионный анализ позволил установить, что обследуемые действительно отвечали по-разному, в зависимости от инструкции «отвечать положительно для выбранной профессии», «отвечать честно» или «отвечать отрицательно для выбранной профессии». Фактор профессии также влияет на распределение ответов участников тестирования. Такие данные не расходятся с результатами предыдущих исследований в психодиагностике, а наоборот – еще раз подтверждают их. Так, результаты полученные в разных группах с различными инструкциями по тестированию, будут значимо отличаться между собой, более того, результаты диагностики одного и того же человека, который заполнял одну и ту же методику с разной инструкцией также будут отличаться, как утверждает А. Анастаси [3].

Обращаясь к данным однофакторного дисперсионного анализа, можно сделать вывод о том, что свойственно (типично) для той или иной группы. Предполагается, что инструкция «отвечать положительно для профессии» актуализирует проявление установки испытуемых на выбор социально желательных ответов. Инструкция «отвечать негативно для выбранной профессии» направлена на стимуляцию установочного поведения к представлению себя в худшем свете, в частности, установок на симуляцию (стремление выбирать неблагоприятные для самоописания ответы), девиацию (стремление выбирать необычные, экстраординарные ответы). Проанализировав характерное (типичное) для каждой из групп, получивших разные инструкции, можно сделать вывод о том психологическом содержании, что лежит в основе соответствующих типов установочного поведения.

Соответственно, результаты одномерного дисперсионного анализа свидетельствуют о том, что содержательными компонентами, факторами установочного поведения к представлению себя в выгодном свете (установка на социально желательные ответы) могут быть:

- Тенденция к переоценке собственных возможностей.
- Социальная ориентация.
- Высокий самоконтроль и нормативность поведения.

Можно заметить, что выделенные тенденции перекликаются с описанным Поулхасом эгоистичным стилем ответа [21].

Психологическим содержанием установочного поведения к представлению себя в худшем свете (установка на симуляцию) могут быть:

- Тенденция к чрезмерной самокритике.
- Интровертированность и рациональность.
- Нонконформизм.

- Низкий самоконтроль.

Дискриминативный анализ позволил выделить два направления в умышленной фальсификации данных.

1) «Социальная нормативность – социальная независимость» предполагает, что в основе осознанной неискренности обследуемых лежит, с одной стороны, сильная ориентация на социальные стандарты поведения и контроль соответствия собственного поведения этим стандартам. С другой стороны, данное измерение фальсификации опирается на основу социальной независимости, то есть игнорирование принятых в обществе норм и правил, ориентация на себя при выборе стратегии действий, а также недоверие к окружающим и доверие к себе.

2) «Социальная открытость – неуверенность в себе» предполагает, что содержательным аспектом фальсификации данных в психологическом тестировании можно считать, с одной стороны, общую социальную направленность: дружелюбие, чувствительность и внимание к другим, стремление к установлению тесных контактов. А с другой, такая фальсификация результатов может иметь в основе чрезмерную озабоченность по поводу собственной персоны, неуверенность в себе, подозрительность.

Однако можно сделать еще один вывод, анализируя полученные результаты. Не все проявления умышленной фальсификации данных в психологическом тестировании могут быть проконтролированы с помощью имеющихся в отечественной психодиагностике шкал достоверности. В частности, отсутствие корреляций между функцией П (обозначающей названное нами измерение фальсификации «социальная открытость – неуверенность в себе») и контрольными шкалами свидетельствует о том, что данные шкалы не в состоянии диагностировать неискренность испытуемого, в основе которой лежит социальная ориентация (стремление к новым знакомствам, социальным контактам и близости), а также ложную информацию, в основе которой лежит неуверенность в себе (боязнь продемонстрировать то, чем человек на самом деле является).

Такое положение вещей, в первую очередь, стимулирует к поиску новых путей диагностики неискренности испытуемых: обращению к опыту западных коллег, адаптации зарубежных методик диагностики неискренности респондентов, а также, наконец, конструированию собственной шкалы достоверности, основанной на теоретическом понимании сути, природы и содержания явлений умышленной фальсификации данных и установочного поведения в психологическом тестировании.

Литература

1. Айзенк Г. Как измерить личность / Айзенк Г., Вильсон Г. – М., 2000.
2. Анастаси А. Психологическое тестирование: Книга 1 / Анастаси А. ; под ред. К. М. Гуревича, В. И. Лубовского. – М. : Педагогика, 1982.
3. Анастаси А. Психологическое тестирование: в 2 т. Т. 2 / Анастаси А. ; под ред. К. М. Гуревича, В. И. Лубовского. – М., 1982.
4. Бурлачук Л. Ф. О дилетантстве в психологической диагностике / Бурлачук Л. Ф. // Вопросы психологии. – № 5. – 1993.

5. Бурлачук Л. Ф. Словарь-справочник по психодиагностике / Л. Ф. Бурлачук. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2008.
6. Бурлачук Л. Ф. Психодиагностика : учебник для вузов. / Л. Ф. Бурлачук. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2009.
7. Выбойщик И. В. Личностный многофакторный опросник Р. Кэттелла : учебное пособие / Выбойщик И. В., Шакурова З. А. – Челябинск : Изд. ЮУрГУ, 2000.
8. Готтсданкер Р. Основы психологического эксперимента : учеб. пос. / Р. Готтсданкер. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 1982.
9. Капустина А. Н. Многофакторная личностная методика Р. Кеттелла / А. Н. Капустина. – СПб., 2001.
10. Клайн П. Справочное руководство по конструированию тестов. Введение в психометрическое проектирование / Клайн П. ; пер. с англ. ; под ред. Л. Ф. Бурлачука. – Киев : ПАН Лтд, 1994.
11. Методика диагностики самооценки мотивации одобрения (Шкала лжи) Д. Марлоу и Д. Крауна // Практическая психодиагностика. Методики и тесты : учебное пособие / ред. и сост. Д. Я. Райгородский. – Самара, 2001. – С. 635–636.
12. Стандартизированный многофакторный метод исследования личности СМИЛ [Текст] / Л. Н. Собчик. – СПб. : Речь, 2001.
13. Damarin E. & Messick S. Response styles as personality variables: A theoretical integration of multivariate research (Research Bulletin № 65–10). – Princeton, N.J. : Educational Testing Service, 1965.
14. Holden R. R., & Fekken G. C. Three common social desirability scales: Friends, acquaintances, or strangers? // Journal of Research in Personality. – 23. – 1989. – P. 180–191.
15. Jackson D. N., Peacock A. C., & Holden R. R. Professional interviewers trait inferential structures for diverse occupational groups. Organizational Behavior and Human Performance. – 29. – 1982. – P. 1–20.
16. Kroger, Rolf O., Turnbull W. Invalidity of Validity Scales: The Case of the MMPI. Journal of Consulting and Clinical Psychology. – 43. – 1. – 1975. – P. 48–55.
17. Paulhus D. L. Two-component models of socially desirable responding. Journal of Personality and Social Psychology. – 46. – 1984. – P. 598–609.
18. Paulhus D. L. Self-deception and impression management in test responses. In A. Angleitner & J. S. Wiggins (Eds.), Personality assessment via questionnaire (pp. 142–165). – New York : Springer, 1986.
19. Paulhus D. L. and Douglas B. Reid. Enhancement and Denial in Socially Desirable Responding // Journal of Personality and Social Psychology. – 1991. – Vol. 60. – № 2. – P. 307–317.
20. Paulhus D. L. Measurement and control of response bias. In J. P. Robinson, P. R. Shaver, & L. S. Wrightsman (Eds.). Measure of personality and social psychological attitudes (Vol. 1, pp. 17–59). – San Diego: Academic Press, 1991.
21. Paulhus D. L., & John O. P. Egoistic and moralistic bias in self-perceptions: The interplay of self-deceptive mechanisms with basic traits and motives // Journal of Personality. – № 6. – 1998.

22. Paulhus D. L. Socially desirable responding: The evolution of a construct / D. L. Paulhus. – New York : Guilford, 2002. – Pp. 49–69.

23. Poppleton S. E. Biographical and personality characteristics associated with success in life assurance. Birbeck College, University of London, 1975.

24. Sackeim H. A., & Gur R. C. Self-deception, other-deception, and self-reported psychopathology // *Journal of Consulting and Clinical Psychology*. – 47. – 1979. – P. 213–215.

25. Wiggins J. S. Convergences among stylistic response measures from objective personality tests // *Educational and Psychological Measurement*. – 24. – 1964. – P. 551–562.

Literatura

1. Ajzenk G. Kak izmerit' lichnost' / Ajzenk G., Vil'son G. – M., 2000.

2. Anastazi A. Psihologicheskoe testirovanie: Kniga 1 / A. Anastazi ; pod red. K. M. Gurevicha, V. I. Lubovskogo. – M. : Pedagogika, 1982.

3. Anastazi A. Psihologicheskoe testirovanie: v 2 t. T. 2 / A. Anastazi ; pod red. K. M. Gurevicha, V. I. Lubovskogo. – M., 1982.

4. Burlachuk L. F. O diletantstve v psihologicheskoy diagnostike / L. F. Burlachuk // *Voprosy psihologii*. – № 5. – 1993.

5. Burlachuk L. F. Slovar'-spravochnik po psihodiagnostike / L. F. Burlachuk. – 3-e izd. – SPb. : Piter, 2008.

6. Burlachuk L. F. Psihodiagnostika: Uchebnik dlja vuzov. / L. F. Burlachuk. – 2-e izd. – Spb. : Piter, 2009.

7. Vybojshhik I. V. Lichnostnyj mnogofaktornyj oprosnik R. Kjettella: uchebnoe posobie / I. V. Vybojshhik, Z. A. Shakurova. – Cheljabinsk : Izd. JuUrGU, 2000.

8. Gottsdanker R. Osnovy psihologicheskogo jeksperimenta : ucheb. posobie / R. Gottsdanker. – M. : Izd-vo Mosk. un-ta, 1982.

9. Kapustina A. N. Mnogofaktornaja lichnostnaja metodika R. Kettella / A. N. Kapustina. – SPb., 2001.

10. Klajn P. Spravochnoe rukovodstvo po konstruirovaniu testov. Vvedenie v psihometricheskoe proektirovanie / P. Klajn ; per. s angl. ; pod red. L. F. Burlachuka. – Kiev : PAN Ltd, 1994.

11. Metodika diagnostiki samoocenki motivacii odobrenija (Shkala lzhi) D. Marlou i D. Krauna // *Prakticheskaja psihodiagnostika. Metodiki i testy : uchebnoe posobie / red. i sost. D. Ja. Rajgorodskij*. – Samara, 2001. – S. 635–636.

12. Standartizirovannyj mnogofaktornyj metod issledovanija lichnosti SMIL [Tekst] / L. N. Sobchik. – SPb. : Rech', 2001.

13. Damarin E. & Messick S. Response styles as personality variables: A theoretical integration of multivariate research (*Research Bulletin* №. 65–10). – Princeton, NJ : Educational Testing Service, 1965.

14. Holden R. R., & Fekken G. C. Three common social desirability scales: Friends, acquaintances, or strangers? // *Journal of Research in Personality*. – 23. – 1989. – R. 180–191.

15. Jackson D. N., Peacock A. C., & Holden R. R. Professional interviewers trait inferential structures for diverse occupational groups // *Organizational Behavior and Human Performance*. –

29. – 1982. – R. 1–20.

16. Kroger, Rolf O., Turnbull W. Invalidity of Validity Scales: The Case of the MMPI // *Journal of Consulting and Clinical Psychology*. – 43. – 1. – 1975. – P. 48–55.

17. Paulhus D. L. Two-component models of socially desirable responding // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 46. – 1984. – R. 598–609.

18. Paulhus D. L. Self-deception and impression management in test responses. In A. Angleitner & J. S. Wiggins (Eds.), *Personality assessment via questionnaire* (pp. 142–165). – New York : Springer, 1986.

19. Paulhus D. L. and Douglas B. Reid. Enhancement and Denial in Socially Desirable Responding // *Journal of Personality and Social Psychology*. – 1991. – Vol. 60. – №. 2. – R. 307–317.

20. Paulhus D. L. Measurement and control of response bias. In J. P. Robinson, P. R. Shaver, & L. S. Wrightsman (Eds.), *Measure of personality and social psychological attitudes* (Vol. 1, pp. 17–59). – San Diego : Academic Press, 1991.

21. Paulhus D. L., & John O. P. Egoistic and moralistic bias in self-perceptions: The interplay of self-deceptive mechanisms with basic traits and motives // *Journal of Personality*. – № 6. – 1998.

22. Paulhus D. L. Socially desirable responding: The evolution of a construct / D. L. Paulhus. – New York : Guilford, 2002. – Pp. 49–69.

23. Poppleton S. E. Biographical and personality characteristics associated with success in life assurance. – Birbeck College, University of London, 1975.

24. Sackeim H. A., & Gur R. C. Self-deception, other-deception, and self-reported psychopathology // *Journal of Consulting and Clinical Psychology*. – 47. – 1979. – R. 213–215.

25. Wiggins J. S. Convergences among stylistic response measures from objective personality tests // *Educational and Psychological Measurement*. – 24. – 1964. – R. 551–562.