МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

НОВОСИБСРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГИИ

**Ширипова Баирма Арсалановна**

**Психологические факторы социальной желательности**.

Курсовая работа

**Научный руководитель:**

**Федоров Александр Александрович**

Новосибирск 2005

# Оглавление

Введение

1. Социальная желательность как фактор поведения
   1. Понятие социальной желательности
   2. Социальная желательность и личностные черты
2. Эмпирическое исследование

2.1 Описание методик и процедура исследования

* + 1. Шкала социальной желательности Кроуна – Марлоу
    2. Методики, направленные для исследования личностных черт

2.2 Проверка надежности и валидности шкалы Кроуна-Марлоу

2.2.1 Результаты и Интерпретация

Заключение

Литература

Приложения

## **Введение**

**Актуальность исследования.** Рассматривая поведение человека, нам постоянно необходимо учитывать тот факт, что человек живет в обществе. Мы постоянно на протяжении всей своей жизни взаимодействуем с людьми. И существуют факты, свидетельствующие о том, что люди иногда преподносят себя не такими, каковы они на самом деле. И это отчасти обусловлено тем, что мы желаем получить одобрение со стороны окружающих.

На данный момент, как нам известно, очень мало исследований, посвященных проблеме социальной желательности. Таким образом, акцентируя внимание на актуальности нашей курсовой работы, мы хотели отметить, что она обусловлена необходимостью проведении эмпирических исследований, касающихся данноий проблемы.

Даная курсовая работа, следовательно, представляет собой психологическое корреляционное исследование на тему: «Психологические факторы социальной желательности».

**Объект исследования -** социальная желательность.

**Предмет исследования –** связь социальной желательности с личностными характеристиками.

Соответственно, **целью** нашей курсовой работы является выявления связи социальной желательности с личностными характеристиками.

Данная цель обусловила необходимость постановки и решения **следующих задач**:

1. Теоретический анализ публикаций, посвященных к данной проблеме
2. Проведение корреляционного исследования, направленного на проверку выдвинутой гипотезы
3. Сравнение надёжности двух вариантов шкал Кроуна – Марлоу (10 и 20-пунктовых).

**Общая гипотеза.** Гипотеза заключается в том, что существуют личностные характеристики, связанные с социальной желательностью. Мы предположили, что значимые связи могут быть с толерантностью к неопределенности, открытостью, общительностью, тревожностью.

**Практическая значимость** данной курсовой работы, на наш взгляд, заключается в том, что будет определена, во-первых, взаимосвязь социальной желательности с перечисленными выше личностными свойствами, что даст возможность эти данные использовать в психодиагностике и психологических тренингах.

Во-вторых, будет проведено предварительное исследование надёжности менее объёмного варианта шкалы социальной желательности Марлоу - Кроуна, что открывает новые перспективы для ее использования.

1. **Социальная желательность как фактор поведения**
   1. **Понятие социальной желательности**

Для объяснения понятия социальной желательности, мы столкнулись с некоторыми трудностями, так как оно имеет двоякое определение. Первое определение связано с валидностью личностных методик, а второе – с тем, что социальная желательность является неким личностным качеством.

Ι. Широко используемым личностным опросникам измерения личностных качеств присущи многие атрибуты эффективных тестов: надежность, дискриминативность и стандартизованность. Однако, в силу природы личностных переменных, труднее всего бывает установить валидность именно этих методик. При разработке заданий для личностных опросников необходимо учитывать следующие проблемы, которые, если их не обойти, неизбежно приведут к низкой валидности тестов.

1. Установка на согласие (response set of acquiescence).

2. Установка на социально одобряемые ответы (response set of social desirability).

3. Установка на неопределенные или средние ответы (response set of using the uncertain or middle category)

4. Установка на "крайние" (расположенные по краям шкалы) ответы (response set of using the extreme response).

5. Очевидная валидность (face validity) вопросов (утверждений).

6. Выборка из генеральной совокупности вопросов.

7. Выборка из генеральной совокупности испытуемых.

8. Проблемы в установлении адекватного критерия валидности. (Клайн П.)

Таким образом, мы видим, что установка на социально одобряемые ответы или социальная желательность – является одним из основных источников снижения достоверности психодиагностических методик.

В настоящее время в литературе дается следующее определение социальной желательности: социальная желательность - это тенденция испытуемых отвечать на вопросы теста так, чтобы выглядеть "социально положительным": если возможен "социально желательный" ответ. (Клайн П.)

В 60-е годы значительное место в критике тест-опросников заняли исследования социальной желательности, как фактора искажения (Edvards, 1970). Например, А. Эдвардс, Д. Джексон и другие исследователи показали, что при факторизации ответов на каждый вопрос (тест MMPI) в качестве первого и самого главного выявляется фактор социальной желательности, на одном полюсе которого группируются вопросы суждения, несущие одобряемую информацию (социально – одобряемая альтернатива – ответ “верно”), а на другом полюсе – вопросы суждения, несущие неодобряемую информацию, что, конечно, резко снижает достоверность полученного профиля.

В последующих зарубежных работах, а также в исследованиях А. Г. Шмелева и В.И. Похилько факторной структуры пунктов тест-опросников было выявлено, что фактор социальной желательности имеет особую силу в ситуациях «экспертизы», то есть принудительного обследования, когда испытуемые имеют основания маскировать свои психологические особенности (Забродин и др., 1987).

Для того, чтобы избежать социальной желательности некоторые авторы создают шкалу лжи (например, Айзенк в тестах ЕРI и EPQ), в которую вводят особую группу заданий для выявления тех лиц, которые склонны давать социально одобряемые ответы. Они состоят из вопросов, касающихся незначительных проступков, которые, увы, иногда совершаются большинством людей. Набравший наибольшее количество баллов по такой шкале рассматривается как дающий социально одобряемые ответы, а поэтому его показатели по тесту могут быть проигнорированы.

ΙΙ. Второе определение связано с созданием шкалы мотивации одобрения окружающими, которая разработана в 1960 году Д. Кроуноми Д.Марлоу. Авторы понимали социальную желательность ни как просто тенденцию отвечать на вопросы социально положительно, а как личностную характеристику, которая определяет поведение человека в социуме. Это объясняется тем, что оценка других людей подвержена большему влиянию пристрастий, стереотипов, отношений. Люди не являются пассивными объектами восприятия других людей, а стараются «подать себя» в наиболее привлекательном виде, т. е. скрыть одни черты и, наоборот, обратить внимание на другие свои особенности.

Можно обратить внимание на схему Э. Джонс и К. Девис, которая популярна в зарубежной психологии в теории атрибуции. Одним из компонентов этой схемы является социальная желательность: схема позволяет воспроизвести процесс рассуждений людей, которые, зная результат поведения, пытаются найти диспозицию личности, ответственную за поступок. Авторы считают, что степень уверенности в наличии связи между диспозицией и поступком зависит от двух факторов (при наличии нескольких альтернатив при выборе поступка):

1. уникальность — типичность результата;

2) малая — большая социальная желательность результата (см. схему 1).

В модели Э. Джонса и К. Девиса наблюдатель оценивает степень «уникальности поступка», и если поведение действительно оказывается нетипичным, то оценивающий приобретает субъективную уверенность в том, что причиной поступка является какая-то личностная характеристика (ситуация «высокое соответствие» на схеме 1).

**Характеристики ситуаций, учитываемых при оценке соответствия диспозиций и поступка (Э. Джонс и К. Девис) Схема№1**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | | **Предполагаемая социальная желательность поступка** | |
| Высокая | Низкая |
| **Типичность** | Большая | Тривиальная неопределенность | Интересная неопределенность |
| Малая | Тривиальная ясность | Высокое соответствие |

Авторы постулируют то, что индивид с большей тенденцией к социальной желательности имеет предварительное знание возможных результатов своих действий и сознательно выбирает наиболее полезное для себя.

Таким образом, мы не можем с полной уверенностью утверждать, что социальная желательность не является ситуативным явлением или свойством личности, но, несмотря на трудности определения этого понятия, мы провели исследование исходя из того, что социальная желательность является одним из факторов поведения человека, то есть качеством личности.

1.3. Социальная желательность и личностные черты

**Социальная желательность и толерантность к неопределенности.**

В двадцатом веке в науке стали широко использоваться понятия «неопределенность». Существует множество мнений по определению этого понятия. Сам С. Баднер (S. Budner, 1962), который является автором методики, которую мы используем, определял толерантность к неопределенности как тенденцию восприятия неопределенных ситуаций как желаемых, а противоположную ей характеристику - как источников угрозы. В нашем исследовании под неопределенностью мы понимаем ситуацию, которую воспринимающий индивид не может категоризировать из-за недостатка информации (или каких-либо подсказок). Такими являются для него сложные, противоречивые и новые ситуации, которые могут длиться какое-то неопределенно время, в течение которого могут возникать сложности, противоречивости и новые факторы. Толерантность к неопределенности является реакцией на неопределенность. Низкая толерантность проявляется стрессом и дискомфортом в противоречивой ситуации. И напротив, индивиды с высокой толерантностью находят такие ситуации желаемыми и вызывающими (challenging) (Луковицкая Е.Г).

Исходя из определения, мы предполагаем, что люди с высокой мотивацией одобрения будут менее толерантны к ситуации неопределенности (воспринимать как угрозу), так как социальная желательность предполагает «продуманность» человеком своего поведения в обществе, то есть индивид с большей тенденцией к социальной желательности имеет предварительное знание возможных результатов своих действий и сознательно выбирает наиболее полезное для себя, а неопределенность ситуаций будет пугать.

### **Социальная желательность и тревожность.** У каждого человека существует свой оптимальный, или желательный, уровень тревожности - это так называемая полезная тревожность. Оценка человеком своего состояния в этом отношении является для него существенным компонентом самоконтроля и самовоспитания. Под личностной тревожностью понимается устойчивая индивидуальная характеристика, отражающая предрасположенность субъекта к тревоге и предполагающая наличие у него тенденции воспринимать достаточно широкий “веер” ситуаций как угрожающие, отвечая на каждую из них определенной реакцией. Как предрасположенность, личная тревожность активизируется при восприятии определенных стимулов, расцениваемых человеком как опасные для самооценки, самоуважения. Ситуативная или реактивная тревожность как состояние характеризуется субъективно переживаемыми эмоциями: напряжением, беспокойством, озабоченностью, нервозностью. На уровне здравого смысла мы предполагаем, что социальная желательность определяет уровень тревожности, т.е. человек, который хочет понравиться другим, должен испытывать некое беспокойство по отношению к тому, как его воспринимают другие, делает ли он какие – либо неодобряемые, «неправильные» поступки с точки зрения социальных норм в данной группе.

**Социальная желательность и общительность.** Общительность - черта характера, выражающая потребность и способность личности к общению с другими людьми, установлению с ними взаимопонимания. Для общительного человека характерны легкость контактов, умение не теряться в ситуациях общения, стремление к инициативе, лидерству в группе. Возможно, желание быть социально положительным определяет активность и степень общения с другими, говоря простым языком, – для того чтобы подать себя в более привлекательном свете необходимо постоянное общение.

**Социальная желательность и открытость.** Открытость – это характеристика отношения к социальному окружению и уровня самокритичности. Это стремление к доверительно – откровенному взаимодействию с окружающими людьми при высоком уровне самокритичности. Так как социальная желательность есть презентация себя другим, при этом, скрывая одни черты и, акцентируя внимание на другие свои особенности, а открытые люди склонны к откровенному взаимодействию, то можно предположить, что индивиды с высокими показателями по мотивации одобрения будут менее открытыми.

1. **Эмпирическое исследование**

**2.1 Описание методик и процедура исследования**

**2.1.1 Шкала социальной желательности Кроуна–Марлоу**

Уровень социальной желательности определялся с помощью личностного опросника, разработанный Д. Кроуноми Д.Марлоу в 1960 г. для диагностики мотивации одобрения.

Тест состоит из 33 утверждений (18 социально одобряемых и 15 социально неодобряемых образцов поведения), с каждым из которых испытуемый должен выразить согласие или несогласие.

Каждый ответ, совпадающий с ключом, оценивается в 1 балл. Итоговый показатель мотивации одобрения получают суммированием всех баллов. Этот показатель характеризует мотивационную структуру субъекта и, в частности, степень его зависимости от благоприятных оценок со стороны других людей, его ранимость и чувствительность к средовым и межличностным влияниям. Иными словами, шкала позволяет получить косвенную меру потребности человека в одобрении со стороны других людей.

Авторы шкалы руководствовались стремлением разработать инструмент, свободный от известной фиксированности на патологических симптомах, что в той или иной степени присуще ранее созданным шкалам*.* Кроме того, была поставлена задача дифференциации содержания утверждений от влияния собственно мотивов. Имеются данные о достаточно высокой валидности и надежности разработанной шкалы.

В России известен русскоязычный сокращенный вариант шкалы (20 утверждений), стандартизированный на выборке более 800 человек с последующей проверкой валидности и надежности (Ю. Л. Ханин, 1974, 1976).

Так же в исследовании использовалась краткая модифицированная шкала Кроуна – Марлоу, которая состоит из 10 утверждений. Оригинал этого варианта и информация о валидности и надежности мы предлагаем в приложении №1. Источником явилось статья Rebecca Mandell.

Это шкала была разработана Strahan и Gerbasi, которая предназначена для ситуаций, в которых ограничено время и для ситуаций, где этот краткий опросник можно использовать как «шкала лжи» к другим методикам исследования. Краткий вариант шкалы имеет информацию о достаточной валидности за рубежом, но, к сожалению, на данный момент он не используется в России, так как не стандартизован. В данной работе мы использовали нами же переведенный вариант шкалы из 10 утверждений, который проиллюстрирован в приложении № 2.

**2.1.2 Методики, направленные на исследование личностных черт**

В нашем исследовании использовались следующие методики:

**1.** **Шкала тревожности Спилбергера – Ханина**.Шкала создана Ч. Д. Спилбергером, которая состоит из двух частей по 20 заданий в каждой. Первая шкала (STAI:X-1) предназначена для определения того, как человек чувствует себя сейчас, в данный момент, то есть для диагностики актуального состояния, а задания второй шкалы (STAI:X-2) направлены на выяснение того, как субъект чувствует себя обычно, то есть диагностируется тревожность как свойство личности.

Каждая из частей шкалы снабжена собственной инструкцией, заполнение бланка ответов несложно, продолжительность обследования составляет примерно 5-8 мин. Каждое высказывание, включенное в опросник, оценивается респондентами по 4-балльной шкале. Вербальная интерпретация позиций оценочной шкалы в первой и второй частях опросника различна. Для STAI:X-I: «совершенно верно» (4 балла), «верно» (3 балла), «пожалуй, верно» (2 балла), «совершенно неверно» (1 балл). Для STAI:X-2: «почти никогда» (1 балл), «иногда» (2 балла), «часто» (3 балла), «почти всегда» (4 балла).

Получил широкое распространение русскоязычный вариант STAI, который известен как шкала реактивной и личностной тревожности Спилбергера-Ханина (1976, 1978). Ю. Л. Ханин адаптировал, модифицировал и стандартизировал методику, а также получил ориентировочные нормативы по уровневой выраженности тревожности: от 20 до 34 баллов - низкий уровень тревожности, от 35 до 44 баллов - средний уровень тревожности и выше 46 баллов - высокий уровень тревожности. Опросник широко распространен в прикладных исследованиях, особенно в области клинической психодиагностики, и высоко оценивается за компактность и достоверные диагностические данные.

**2. Фрайбургский личностный опросник** (Freiburg Personality Inventoru, FPI) – многофакторный опросник личностный для обследования взрослых. Разработка начата Й. Фаренбергом, Х. Зелгом и Р. Гампелом в 1963 г. Опубликован в 1970 г. Вторая и третья редакции изданы в 1973 г. и 1978 г. Опросник содержит высказывания, касающиеся способов поведения, эмоциональных состояний, ориентаций, отношения к жизненным трудностям и т. д. Испытуемый отмечает, «согласен» он с данным высказыванием или « не согласен». Существует 4 формы опросника (А, В, С, К). В нашем исследовании мы использовали форму В, которая содержит 114 высказываний. Работа по адаптации FPI (форма В) проводилась в СпбГУ (Бурлачук – Морозов). Конструкция опросника отличается продуманностью и тщательной поэтапной проверкой психометрических показателей. Результаты опросника характеризуются высокой надежностью и валидностью. Фрайбургский личностный опросник диагностирует следующие факторы:

1. невротичность
2. спонтанная агрессивность
3. депрессивность
4. раздражительность
5. общительность
6. уравновешенность
7. реактивная агрессивность
8. застенчивость
9. открытость
10. экстраверсия – интроверсия
11. эмоциональная лабильность
12. мужественность-женственность (Бурлачук-Морозов)

**3.Шкала толерантности к неопределенности Баднера (ТАS)**

Впервые в России была апробирована методика измерения толерантности к неопределенности в 1998 году Е.Г. Луковицкой. Шкала включает в себя 16 утверждений, которые оцениваются по 7 бальной шкале. Методика содержит шкалу **новизны,** то есть, толерантность к новым, незнакомым ситуациям и информации, шкалу **сложности,** которая показывает толерантность к сложной, противоречивой информации, шкалу **неразрешимости** - отражает толерантность к проблемам, которые трудно разрешимы, например, из-за того, что недостаточно информации. Не очевидны альтернативные решения и т. д. Луковицкая дает достаточную информацию о валидности методики.

**2.2.1. Проверка надежность и валидности шкалы Кроуна-Марлоу**

Для оценки надежности переведённого нами варианта, из 10 утверждений и варианта из 20 утверждений, мы использовали параметрический коэффициент **α** Кромбаха

В результате получили следующие данные для 10-пунктовой шкалы: **α=0,630**, которая попадает в диапазон хорошей надежности теста. Так же ниже приведена таблица № 1, которая отражает значимость каждого утверждения по отношению к общей надежности опросника. **α** всех утверждений достаточно высока, что доказывает то, что переведенный нами вариант можно использовать в исследованиях.

**Таблица №1**

|  |  |
| --- | --- |
| № утверждения | **α** при удалении одного из утверждения |
| Утв1 | 0,63 |
| Утв2 | 0,63 |
| Утв3 | 0,56 |
| Утв4 | 0,62 |
| Утв5 | 0,63 |
| Утв6 | 0,61 |
| Утв7 | 0,59 |
| Утв8 | 0,60 |
| Утв9 | 0,54 |
| Утв10 | 0,57 |

И для варианта из 20 утверждений: α=**0,550** – является менее значимым, чем коэффициент α для 10 утверждений. Для этого варианта также представлена ниже таблица № 2, отражающая значимость каждого утверждения в опроснике.

#### Таблица №2

|  |  |
| --- | --- |
| № утверждения | **α** при удалении одного из утверждений |
| Утв1 | 0,556 |
| Утв2 | 0,580 |
| Утв3 | 0,571 |
| Утв4 | 0,509 |
| Утв5 | 0,552 |
| Утв6 | 0,548 |
| Утв7 | 0,535 |
| Утв8 | 0,510 |
| Утв9 | 0,557 |
| Утв10 | 0,515 |
| Утв11 | 0,514 |
| Утв12 | 0,486 |
| Утв13 | 0,551 |
| Утв14 | 0,524 |
| Утв15 | 0,602 |
| Утв16 | 0,574 |
| Утв17 | 0,493 |
| Утв18 | 0,503 |
| Утв19 | 0,505 |
| Утв20 | 0,520 |

Для большой надежности мы использовали второй непараметрический коэффициент корреляции Спирмена, вычисляемого по формуле:

, где



d – разница между рангами

n – количество испытуемых

В итоге корреляция между 10 и 20 – компонентными вариантами r = **0.425,** что является значимой связью и может свидетельствовать о том, что вариант из 10 утверждений, который переведен нами, является достаточно надежным инструментом.

Таким образом, в результате можно утверждать, что применение 10 – компонентного варианта, переведенного нами, является более рациональным, так как:

* При вычислении коэффициента корреляции Спирмена обнаружилась **значимая** связь между различными вариантами.
* А при вычислении α Кромбоха он имеет **большую надежность** **(α=0.630)**, чем из 20 **(α=0.550),** а Л.Ф. Бурлачук утверждает, что тест можно применять при надежности α = 0.6.
* Является **менее объемным**, но и информативным.
  1. **Результаты и интерпретация исследования**

Наличие или отсутствие связи между социальной желательностью (20 – пунктовой методики) и личностными характеристиками выявлялось при помощи непараметрического коэффициента корреляция Спирмена, вычисляемого по формуле:

, где



d – разница между рангами

n – количество испытуемых

В результате проведения исследования мы получили следующие данные, представленные в таблице № 3, где СЖ – социальная желательность, СТ- ситуативная тревожность, ЛТ – личностная тревожность.

**Таблица №3**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Общий балл (ТАS) | Новизна | Сложность | Неразрешимость | СЖ | СТ | ЛТ |
| Общий балл(ТAS) | 1,00 | 0,38 | 0,35 | 0,43 | 0,23 | 0,00 | -0,26 |
| Новизна | 0,38 | 1,00 | -0,10 | -0,09 | 0,02 | 0,22 | -0,04 |
| Сложность | 0,35 | -0,10 | 1,00 | 0,15 | -0,23 | -0,03 | 0,10 |
| Неразрешимость | 0,43 | -0,09 | 0,15 | 1,00 | 0,20 | 0,07 | 0,01 |
| СЖ | 0,23 | 0,02 | -0,23 | 0,20 | 1,00 | 0,05 | -0,47 |
| СТ | 0,00 | 0,22 | -0,03 | 0,07 | 0,05 | 1,00 | 0,23 |
| ЛТ | -0,26 | -0,04 | 0,10 | 0,01 | **-0,47** | 0,23 | 1,00 |
| Невротичноть | -0,11 | 0,22 | -0,13 | -0,01 | -0,18 | -0,09 | 0,22 |
| Спонтанная агрессивность | 0,12 | 0,17 | 0,53 | 0,12 | **-0,68** | -0,13 | 0,26 |
| Депрессивность | -0,22 | 0,01 | 0,19 | -0,08 | -0,24 | -0,15 | 0,40 |
| Раздражительность | 0,21 | 0,14 | 0,29 | -0,05 | -0,14 | -0,13 | 0,28 |
| Общительность | 0,36 | 0,11 | 0,13 | 0,18 | **0,41** | 0,17 | 0,08 |
| Уравновешенность | -0,07 | 0,12 | -0,08 | 0,10 | 0,24 | -0,23 | 0,00 |
| Реактивная агрессивность | -0,02 | -0,10 | 0,00 | 0,37 | 0,00 | 0,00 | 0,22 |
| Застенчивость | -0,05 | 0,09 | 0,10 | -0,28 | -0,20 | -0,19 | 0,26 |
| Открытость | -0,07 | -0,20 | 0,24 | -0,13 | **-0,43** | 0,16 | 0,14 |
| Экс\Инт | 0,16 | 0,17 | 0,12 | 0,03 | 0,18 | 0,18 | 0,22 |
| Эмоциональная лабильность | -0,24 | 0,06 | -0,05 | -0,03 | -0,08 | -0,19 | 0,27 |
| Маск\ФЕм | 0,34 | 0,10 | 0,27 | 0,24 | 0,11 | 0,05 | 0,10 |

### Как видно из приведённой таблицы, прослеживаются отрицательные корреляции социальной желательности с:

### **Личностной тревожностью.** Чем больше человек тревожится по поводу своей личности, тем меньше уровень социальной желательности. В интерпретации мы можем предположить, что данный результат, на наше мнение являетсянетривиальным, так как изначально на уровне здравого смысла, мы предполагали, что социальная желательность определяет уровень тревожности, т.е. человек, который хочет понравиться другим, должен испытывать некое беспокойство, но это оказалось неверным.

### Тревожность – это индивидуальная психологическая особенность, состоящая в повышенной склонности испытывать беспокойство в различных жизненных ситуациях. Человек, испытывающий опасность или угрозу по отношению к своей личности скорее будет выстраивать свое поведение в первую очередь, таким образом, чтоб обезопасить себя, а не быть таким, как хотят окружающие. **(Здесь не могу проинтерпретировать)**

### **Спонтанной агрессивностью, –** чем выше уровень, тем менее проявлена тенденция к одобрению окружающими. Спонтанная агрессивность предполагает импульсивность поведения, необдуманные реакции. И вряд ли человек, который стремится быть «хорошим» будет совершать необдуманные, импульсивные поступки, а тем более проявлять агрессивность. И также отрицательная корреляция с **открытостью**. Шкала открытости в опроснике FPI носит двойной смысл: высокие оценки свидетельствуют о стремлении к доверительно – откровенному взаимодействию с окружающими людьми при высоком уровне самокритичности. А также оценки по данной шкале могут в той или иной мере способствовать анализу искренности ответов обследуемого при работе с данным опросником, что соответствует шкалам лжи других опросников.

С одной стороны, мы можем интерпретировать связь открытости с социальной желательностью, как связь между личностными свойствами индивида, т.е. если рассматривать социальную желательность как презентация себя другим, при этом, скрывая одни черты и, акцентируя внимание на других своих особенностях, а открытость предполагает к откровенному взаимодействию, то можно утверждать, что индивиды с высокими показателями по мотивации одобрения будут менее открытыми. С другой стороны, рассмотрение этой связи доказывает, что шкала откровенности в опроснике FPI носит функцию шкалы лжи.

### По таблице мы видим, что есть и положительная корреляция с **общительностью.** Говоря простым языком, это означает, что общительные люди больше ориентируются на социальную желательность в своем поведении. Возможно, что социальная активность или выраженная потребность в общении и постоянная готовность к удовлетворению обусловлено именно желанием «нравится» и получать одобрение со стороны окружающих. Для большей надежности мы рассмотрели связи между вариантом из 10 пунктов и теми же личностными чертами, которые измерялись при 20 – пунктовом варианте. Результаты представлены в таблице № 4.

###### Таблица № 4

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | СЖ 2 | СЖ 1 |
| Общий балл (TAS) | 0,14 | 0,23 |
| новизна | 0,16 | 0,02 |
| Сложность | **-0,40** | -0,23 |
| Неразрешимость | -0,01 | 0,20 |
| СТ | 0,25 | 0,05 |
| ЛТ | -0,17 | **-0,47** |
| Невротичность | -0,16 | -0,18 |
| Спонтанная агрессивность | **-0,46** | **-0,68** |
| Депрессивность | **-0,49** | -0,24 |
| Раздражительность | -0,27 | -0,14 |
| Общительность | 0,14 | **0,41** |
| Уравновешенность | 0,22 | 0,24 |
| Реактивная агресс-ть | -0,05 | 0,00 |
| Застенчивость | -0,27 | -0,20 |
| Открытость | **-0,48** | **-0,43** |
| Интр\Экстр | -0,02 | 0,18 |
| Эмоциональная лабильность | **-0,44** | -0,08 |
| Муск\Фем | 0,11 | 0,11 |

### Анализирую таблицу, мы можем сказать, что наблюдается совпадения с уже данными результатами, которые рассмотрены немного выше: отрицательные корреляции со **спонтанной агрессивностью** при этом значимость резко возрастает и с **открытостью**, что очередной раз доказывает, что шкала открытости в опроснике FPI имеет характер шкалы лжи. При этом уже не наблюдается связь между **личностной тревожностью** и социальной желательностью, хотя тенденция есть, вероятно, это обусловлено малым количеством выборки.

Но к нашему удивлению появляются новые связи: отрицательная корреляция с **толерантностью к сложным ситуациям,** то есть если человек руководствуется мотивом одобрения в своем поведении, тем нетолерантен он к сложной информации и ситуациям, Основываясь на общее определение толерантности к неопределенности Баднера - толерантность к неопределенности – это тенденция восприятия неопределенных ситуаций как желаемых, а противоположную ей характеристику - как источников угрозы. Таким образом, толерантность к сложным ситуациям – это восприятия сложной (противоречивой) информаций и ситуаций, как желаемых, то есть желание прибывать в данных условиях, а так как индивид с большей тенденцией к социальной желательности имеет предварительное знание возможных результатов своих действий и сознательно выбирает наиболее полезное для себя, встреча со сложной и противоречивой информацией для него будет нежелательной. Также наблюдаются отрицательные корреляции с:

**Депрессивностью.** Индивиды склонные к депрессивностихарактеризуется пониженным фоном настроения, раздражительностью, чувством внутренней напряженности, наличием тревоги. Они могут выглядеть как люди, ушедшие в себя и избегающие контактов, хотя в действительности характеризуются постоянной потребностью в глубоких и прочных контактах. Людьми обычно воспринимаются как пессимистичные, замкнутые, молчаливые, застенчивые или чрезмерно серьезные. Перечисленные все характеристики носят отрицательный характер относительно взаимодействия человека с окружающими, и нам становится понятным, почему у людей с повышенной депрессивностью менее выражен мотив одобрения окружающими.

**Эмоциональной лабильностью.** Индивиды с повышенной эмоциональной лабильность характеризуются неустойчивым эмоциональным состоянием, проявляющаяся в частых колебаниях настроения, повышенной возбудимости, раздражительности, недостаточной саморегуляции, то есть импульсивность и непредсказуемость поведения. А в общении желательны осознанность и предсказуемость поведения, и вряд ли человек с эмоциональной лабильностью будет желателен во взаимодействии.

Таким образом, гипотеза нашего исследования доказана, что, впрочем, было нами уже предсказано на уровне здравого смысла. Социальная желательность связана с такими личностными качествами:

* Личностная тревожность
* Депрессивность
* Общительность
* Открытость
* Спонтанная агрессивность
* Толерантность к сложным ситуациям
* Эмоциональная лабильность

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Данная курсовая работа была предпринята с целью выявления психологических факторов социальной желательности. Связав социальную желательность и большим «веером» личностных черт, мы выдвинули гипотезу, что люди с высоким мотивом одобрения предположительно будут иметь те или иные личностные характеристики, которая и была доказана в ходе проведения экспериментального корреляционного исследования.

Основные итоги данной работы можно кратко изложить так: шкала мотивации одобрения Кроуна-Марлоу, состоящая из 10 утверждений является хорошим инструментом для использования в качестве шкалы лжи к другим личностным методикам и для диагностики социальной желательности, как некоторого свойства личности.

Такая характеристика, как социальная желательность обуславливает некоторые свойства человека, а значит, является немаловажным компонентом в структуре личности.

Конечно, на основе нашей работы можно лишь постулировать наличие взаимосвязи и личностных качеств. Поэтому мы надеемся, что данная тема может органически перейти в дипломную работу, естественно, на более высоком качественном уровне.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анастази А. Психологическое тестирование: В 2 т. – М., 1982.
2. Бурлачук Л.Ф. и Морозов С. М. Словарь справочник по психодиагностике–СПб.: Питер, 2001. – 528.
3. Клайн П. Справочное руководство по конструированию тестов. Киев, 1994.
4. Луковицкая Е.Г. Социально психологическое значение толерантности к неопределенности: Автореферат дис… канд. психол. наук: 19.00.05. С. – Петербург. гос. ун-т. – СПб., 1998 – 18 с.
5. Майерс Д. Социальная психология: Учебник, СПб.: Питер, 2002.
6. Практикум по общей, экспериментальной и прикладной психологии\ В. Д. Балин, В. К. Гайда, В. К. Гербачевский и др. Под общей ред. А. А. Крылова, С. А. Маничева. – 2-е изд., доп. и перераб. – СПб.: Питер, 2005. – 560 с.
7. Трусов В. П. Теории атрибуции в зарубежной социальной психологии // Психология межличностного познания. – М.: Педагогика, 1981. – С.139 –157.
8. Шмелев А. Г. Психодиагностика личностных черт. – СПб: Речь, 2002. – 480 с.
9. Шмелев А. Г. и коллектив. Основы психодиагностики. Учеьное пособие для студентов пед. Вузов. – Москва, Ростов-на-Дону: «Феникс», 1996. – 544 с.
10. Evaluating shorter versions of the Marlowe-Crowne Social Desirability Scale.

Приложение №1

Evaluating shorter versions of the Marlowe-Crowne Social Desirability Scale

**Summary by Rebecca Mandell**

Several articles about the validity of shorter versions of the 33-item M-C Social Desirability Scale were reviewed. Strahan and Gerbasi (1972)1 constructed three short forms of the M-C 33. They found the M-C 20 to be almost as internally consistent as the original measure. They would recommend the M-C 1(10 items) and the M-C 2(10 items) in situations where interview time is very limited and “attendant drop in reliability is tolerable.” Reynolds (1982)2 analyzed 6 short forms, three of which were their own and three of which were recommended by Strahan and Gerbasi. They found that the two strongest forms, psychometrically, were the 13-item form which they created (r=.76) and Strahan and Gerbasi’s 20-item form (r=.79). As between the two, they recommend the 13-item because of its brevity. Silverstein (1983)3 evaluated three of Reynold’s short forms and three of Strahan and Gerbasi’s. He found all three of Reynolds forms were “better than random” while this could be attributed to only one of Strahan and Gerbasi’s forms. However, he makes no firm conclusion but rather ascertains that readers themselves must decide if Reynolds Form C (with a corrected validity of .80) is an adequate substitute for the original M-C instrument. Zook and Sipps (1985)4 analyzed short forms of the M-C(33) that were developed by Strahan and Gerbasi (1972), as well as by Reynolds (1982). They paid special attention to differences in response based upon gender, and found that the short forms could be substituted in for the long form without significant loss of reliability. They specifically recommend the Reynolds 13-item short form because it was the form most thoroughly studied at the time of this article’s publication and because it appeared to be better than all other short forms. Fraboni and Cooper5 (1989) concluded that both age and sex account for small but significant amounts of variability in the M-C scores. The M-C 1(10) developed by Strahan and Gerbasi, which is least affected by age and socioeconomic status, is recommended in situations where internal consistency reliability is less important than practical problems (such as respondent burden) that are created by a longer survey. Both the M-C 1(10) and M-C 2(10) were piloted in order to see if there was anything offensive or confusing about either scale. In an elderly population and African American adults recruited in black churches, both scales were found to be acceptable. Among young to middle-aged women surveyed at a community health center, the M-C 2(10) as more well received. Since a preference for the M-C 2(10) was shown in one of the three cases, the M-C 2(10) is being recommended for all BCC sites that wish to measuresocial desirability. Use of the same scale will facilitate uniformity across sites. It was also decided that the instrument would be administered as close to baseline as possible. Please see below for the scale as well as its scoring algorithm. If you should have any questions regarding the Marlowe-Crowne Social Desirability Scale, please contact James R. Hebert (Department of Epidemiology and Biostatistics, Arnold School of Public Health, University of South Carolina)

1 Strahan, R. and Gerbasi, K.C. Short, homogeneous versions of the Marlowe-Crowne Social Desirability Scale. *Journal of Clinical Psychology*, 1972, 28, 191-193.

2 Reynolds, W.M. (1982). Development of reliable and valid short forms of the Marlowe-Crowne Scale of Social Desirability. *Journal of Clinical Psychology*, 38 (1), 119-125.

3 Silverstein, A.B. (1983). Validity of random short forms: II. The Marlowe Crowne Social Desirability Scale. *Journal of Clinical Psychology*, 39(4), 582-584.

4 Zook, A., & Sipps, G.J. (1985). Cross-validation of a short form of the Marlowe-Crowne Social Desirability Scale. *Journal of Clinical Psychology*, 41(2), 236-238.

5 Fraboni, M. and Cooper, D. (1989). Further validation of three short forms of the Marlowe-Crowne Scale of Social Desirability. *Psychological Reports*, 65(2), 595-600.

Marlowe-Crowne 2(10) Social Desirability Scale

Listed below are a number of statements concerning personal attitudes and traits. Read each item and decide whether the statement is true or false as it pertains to you personally.

1. I never hesitate to go out of my way to help someone in trouble. (T)

2. I have never intensely disliked anyone. (T)

3. There have been times when I was quite jealous of the good fortune of others. (F)

4. I would never think of letting someone else be punished for my wrong doings. (T)

5. I sometimes feel resentful when I don’t get my way. (F)

6. There have been times when I felt like rebelling against people in authority even though I knew they were right. (F)

7. I am always courteous, even to people who are disagreeable. (T)

8. When I don’t know something I don’t at all mind admitting it. (T)

9. I can remember “playing sick” to get out of something. (F)

10. I am sometimes irritated by people who ask favors of me. (F)

Scoring Algorithm

For each answer the respondent provides that matches the response given above (i.e.,T=T or F=F) assign a value of 1. For each discordant response (i.e., the respondent provides a T in place of an F or an F in place of a T) assign a value of 0. Total score can range from 10 (when all responses “match”) to 0 (when no responses “match”).

Приложение №2

**ИНСТРУКЦИЯ**: Нижеследующие утверждения касаются черт характера и отношения к людям. Прочитайте каждое утверждение и решите, истинно оно или ложно по отношению к вам.

1. Я никогда не сомневаюсь, когда решаю помочь кому-нибудь в беде.

2. Мне никогда не приходилось кого-нибудь сильно ненавидеть.

3. Бывало, что я завидовал успеху других.

4. Я бы не позволил, чтобы кого-то наказали за мои проступки.

5. Порой я раздражаюсь, когда мне что-то не удаётся.

6. Бывало, что я возражал руководителям и специалистам, хотя и знал, что они правы.

7. Я всегда вежлив, даже с теми, кто со мной не согласен.

8. Когда я чего-то не знаю, я совсем не против допустить это.

9. Я могу вспомнить, когда я притворялся больным, чтобы чего-нибудь не делать.

10. Иногда я испытываю раздражение к людям, которые просят меня об услуге.