

**Олексій Чебикін,**

доктор психологічних наук, академік НАПН України,

**Олена Косьянова,**

кандидат психологічних наук, викладач,

кафедри теорії та методики практичної психології,

**Ірина Волошина,**

магістр психології теорії та методики практичної психології,

Державний заклад «Південноукраїнський національний педагогічний університет імені К. Д. Ушинського»,

вул. Старопортофранківська, 26, м. Одеса, Україна

## ДОСЛІДЖЕННЯ АГРЕСИВНОСТІ ЗІ СТАВЛЕННЯМ ДО СВОГО І ЧУЖОГО ОБМАНУ В ПІДЛІТКОВОМУ ВІЦІ

Стаття присвячена розгляду проблеми агресивності в підлітковому віці в аспекті співвіднесення з різними видами обману. Застосування методик І. П. Шкуратової («Види обману», «Ставлення до чужого обману», «Ставлення до свого обману»), опитувальника Басса-Дарки (Buss-Durkey Inventory) що призначений для діагностики агресивних і ворожих реакцій які дозволили виявити значимі додатні кореляційні зв'язки між всіма показниками агресії та видами обману. Визначено, що в обох групах спостерігається майже однакове ставлення до обману іншими людьми. Так, представники груп з високим і низьким рівнем агресивності демонструють поблажливе ставлення до етикетного обману, обману на благо, обману-фантазії, які визнаються як соціально прийнятні. Встановлено, що особи з високим рівнем агресивності обирають конкуруючий стиль поведінки, який виявляється в контролі дії опонента, тиску всіма доступними засобами, застосуванні обману, хитрості, образи тощо. Особи з низьким рівнем агресивності схильні використовувати уникаючий та пристосовуючий типи поведінки, для яких характерно постійне погодження з вимогами противника, бажання всім догодити, нікого не образити, нерішучість в критичних ситуаціях.

**Ключові слова:** агресивність, рівні агресивності, обман, види обману, ставлення до свого та чужого обману.

### Вступ

Підлітковий вік сповнений протиріч. Дитиною він вже себе не відчуває, а дорослим поки теж не може стати. Отже, бажання бути дорослим викликає опір з боку оточуючих.

Так, ключем до розуміння психічного розвитку підлітка Л. С. Виготський вважав розвиток інтересів, спрямованості, потягів і прагнень дитини в перехідному віці. Включеність навичок, поведінки, психічних функцій в нову структуру мотивів та інтересів визначає глибоку своєрідність їх будови, їх діяльності та їх зміни в підлітковому віці (А. Я. Ходорчук, 2003).

У підлітковому віці можна виділити дві фази в розвитку інтересів – негативну фазу – згорання і відмирання колишніх інтересів і позитивну фазу – становлення і розвитку нових інтересів. Перша негативна фаза характеризується протестом, крахом авторитетів, швидкою зміною настрою, мінливістю установок, дратівливістю, збудливістю. Її руйнівний характер, пов'язаний із вигнанням дитинства, на думку Л. П. Толстого, дає підстави називати цей період "пустелею отроцтва". Друга позитивна фаза характеризується зародженням нових інтересів, різноманіття яких спочатку змінюється їх диференціацією і формуванням основного ядра інтересів, в яких на основі реалістичного вибору, заснованого на життєві устремління підлітка, виділяється стійкий інтерес (Д. Б. Ельконін, 1989).

У клінічному дослідженні Д. Б. Ельконіну та його співробітникам вдалося показати, що саме спо-

чатку підліткового віку пошуки друзів, конфлікти, зміна компаній, з'ясування відносин, виокремлюється у відносно самостійну область життя.

Свідомством того, що критична фаза підліткового віку почалася є «відчуття дорослості», яке є особливою формою отроцтва самопізнання. Як відмічає Ельконін Д. Б., цей психологічний симптом початку підліткового віку не співпадає за часом із фізіологічними симптомами. Відчуття «дорослості» може виникнути набагато раніше статевого дозрівання (Д. Б. Ельконін).

Таким чином, підлітковий вік пов'язаний із цілим комплексом змін: статевого дозрівання, гендерна ідентифікація. Головною особистісною рисою є особистісна нестабільність, емоційна сфера підлітка, яка характеризується завищеною збудливістю, реактивністю, швидкою зміною настрою. Серед особистісних рис слід відмітити формування відчуття дорослості, самостійності, самопізнання. Саме тому агресивна поведінка служить способом захисту, отстоювання своїх прав, але в той же час може формувати негативні риси характеру (Д. С. Орлова, 2016).

Без визначення поняття «агресія» та «агресивність» неможливо розглядати агресивну поведінку. Агресія – це форма поведінки, яка несе в собі мету – нанесення шкоди іншому, а агресивність – стійка риса особистості, яка виражає готовність до агресії. На виникнення агресії впливають як природний фактор, а саме – наявність агресивності, як особистісної схильності до агресивних дій), так і

мікросоціальний фактор (взаємодія у сім'ї, референтній групі, шкільному класі), а також макросоціальний фактор (модель поведінки, прийнята в суспільстві, яка пропагандується за допомогою СМІ).

У книзі Леонарда Берковица «Агресія: причини, наслідки та контроль», термін «агресія» означає вид поведінки, фізичного або символічного, яке мотивовано наміром завдати шкоди комусь іншому. Також Л. Берковиц подає до уваги такий термін як «емоційна агресія» та наводить приклад підліткової агресивності: підлітки з бідних сімей, які проживають у великих містах, стикаються з неможливістю досягнення мрій, які ставить перед собою суспільство. Вони відчувають себе безсилями, від того, що не можуть контролювати ситуацію. Деякі з них відчувають потребу атакувати інших. Тому є всі підстави вважати, що атакуючи інших людей в таких випадках, вони вчаться тому, що агресія може доставляти задоволення (Л. Берковиц, 2007).

Так, Л. Бендер, наприклад, говорить про агресію як про тенденцію наближення до об'єкта чи віддалення від нього (за ред. Н. М. Платонової, 2004).

Наприклад, Х. Дельгадо стверджує, що «людська агресивність є поведінкова реакція, що характеризується проявом сили в спробі завдати шкоди або шкоди особі або суспільству». Під агресією, за Е. Фроммом слід розуміти будь-які дії, які завдають шкоди іншій людині, групі людей або тварині, а також заподіяння шкоди взагалі всякому неживому об'єкту (А. Алтунін, 1997).

На думку А. Пікіної, агресія властива кожній людині, оскільки є інстинктивною формою поведінки, основною метою якого є самозахист і виживання в світі. Але людина, на відміну від тварин, з віком привчається трансформувати свої природні агресивні інстинкти в соціально-прийнятні способи реагування, тобто у нормальних людей відбувається соціалізація агресії (В. І. Долгова, Л. В. Іванова, А. І. Банщикова, 2015).

Зрозуміло з вищенаведеного, що підліткова агресія з'являється на фоні: підозрілості та тривожності, пов'язаних з низьким рівнем соціальної адаптації; неадекватної самооцінки, розуміння агресії, як найбільш ефективного способу самовираження, захисту своїх інтересів.

В. Знаков, зауважив, що в психології правда та її суворота протилежність, обман, характеризується згідно трьох основних ознак: фактична істинність або брехливість твердження, віра в твердження, що говорить істинність (хибність), наявність (відсутність) наміру ввести в оману слухаючого.

Дослідження з психології показують, що найчастіше обманюють люди з малою стійкістю к стресам, підвищеною тривожністю, невротичністю, а також ті, які схильні до вчинення антисоціальних вчинків (В. В. Знаков).

Не менш важливим у формуванні індивіда є вплив макросередовища — школи, різноманітних груп, в яких знаходиться підліток. Таким чином, агресивність формується переважно у процесі ранньої соціалізації в дитячому та підлітковому віці. Тому вважаємо, що

саме цей вік найбільш сприятливий для профілактики і корекції. Дана теза стає за основу нашого емпіричного дослідження агресивної поведінки, її профілактики і корекції.

Інтенсивний зріст агресивних тенденцій у підлітковому середовищі відображає гостру соціальну проблему сучасного суспільства.

Актуальність досліджень відношення до обману сучасних підлітків зумовлена рядом обставин. Морально етичні цінності та установки особистості що розвивається, в тому числі її відношення до обману, грають важливу роль у виробленні етичних стратегій і стереотипів поведінки. При цьому особливе значення мають дослідження проблеми відношення до обману у підлітків, оскільки ця вікова група через декілька років буде визначати морально-етичний облік громадян нашої країни, від яких значною мірою буде залежати її розвиток.

Саме тому психологи, що займаються проблемою підліткової агресивності (Л. Берковиц, Р. Берон, Е. Донерстайн, Д. Курт, Д. Ленц, С. Пепрод, В. С. Собкин, Т. В. Глухова, С. Н. Еніколопов) відзначають її важливість. Аналіз наукової літератури (В. В. Знаков, П. Єкман, А. Піз, Ю. В. Щербатих, Д. І. Дібровський та ін.) з питань дослідження феномену «обману» показує, що його характер прояву в залежності від агресивності фактично не розкритий.

#### Мета статті

Дослідити взаємозв'язок рівнів агресивності і схильності до свого та чужого обману у підлітків.

Для досягнення мети вирішувались наступні завдання:

1. виконати аналіз літератури з питань агресивності та схильності до обману в підлітковому віці;
2. обрати методики дослідження, довести їх доцільність;
3. провести емпіричне дослідження за обраними методиками;
4. проаналізувати результати емпіричного дослідження та зробити висновки.

При цьому виходячи з гіпотези дослідження, що підлітки з високим рівнем агресивності більш схильні до певних видів обману, ніж підлітки з середнім та низьким рівнем агресивності слід також уточнити характер та специфіку прояву визначених показників.

В статті, за результатами аналізу теоретичного матеріалу щодо підліткової агресивності та схильності до обману, надається специфіка прояву обману та агресивності в підлітковому віці. За результатами проведення емпіричного дослідження серед старшокласників Рішельєвського ліцею м. Одеса на тему: «Дослідження агресивності зі ставленням до свого і чужого обману в підлітковому віці» представлено співвідношення показників агресивності та обману та встановлено взаємозв'язки між ними.

#### Методи дослідження

У процесі теоретичного вивчення проблеми та науково-експериментальної роботи використовувались як загальнонаукові, так і спеціальні методи дослідження:

а) теоретичні: аналіз наукової літератури з обраної проблеми, системний аналіз й інтерпретація емпіричних даних, класифікація, побудова аналогій та ін.;

б) емпіричні: методики І. П. Шкуратової («Види обману», «Ставлення до чужого обману», «Ставлення до свого обману»), опитувальник Басса-Дарки (Buss-Durkey Inventory) що призначений для діагностики агресивних і ворожих реакцій та проєктивна методика «Неіснуюча тварина».

в) методи математичної статистики (кореляційний аналіз, факторний аналіз), що забезпечують якісний і кількісний аналіз результатів.

Експериментальною базою дослідження агресивності та схильності до обману в підлітковому

віці став Рішельєвський лицей м. Одеса, в якості досліджуваних виступали підлітки у віці 14 років, загальною кількістю 50.

#### Результати

Для встановлення зв'язків між показниками агресії та показниками видів обману, ставлення до обману, типів поведінки в конфлікті був проведений кореляційний аналіз із застосуванням коефіцієнту Спірмена, який розраховувався за допомогою програми SPSS 17.0 for Microsoft Windows. Таким чином, в цій статті, ми висвічуємо, як за допомогою кореляційного аналізу ми групуємо простір заданих ознак і констатуємо взаємозв'язки між ними. У таблиці 3.1 надано значущі коефіцієнти кореляції між показниками агресивних дій та видами обману.

Таблиця 3.1.

#### Значущі коефіцієнти кореляції між показниками агресивних дій та видами обману

Види обману	Показники агресивних дій									
	ФА	НА	Р	Н	О	П	ВА	ПП	ІА	ІВ
ОЕ				-413**				325*		
ОФ	407**	466**			278*				397**	346*
ОВ		335*	315*					469**		
ОЗ					313*		333*		352*	297*
ОПл						277*		265*		
ОСпр		683**		326*		348*	314*		447**	
МО	452**								279*	

Примітки. Тут і надалі: 1) коми та нулі пропущені; 2) позначка «\*\*» – 1% рівень значущості, позначка «\*» – 5% рівень значущості. 3) Умовні скорочення шкал: ФА – фізична агресія, НА – непряма агресія, Р – роздратування, Н – негативізм, О – образа, П – підозрливість, ВА – вербальна агресія, ПП – почуття провини, ІА – індекс агресивності, ІВ – індекс ворожості; 4) умовні скорочення шкал видів обману: ОЕ – етикетний обман, ОФ – обман-фантазія, ОВ – обман-виправдання, ОЗ – обман-замовчування, ОПл – обман-плітки, ОСпр – обман-самопрезентація, МО – мотиви обману.

Таблиця 3.2.

#### Значущі коефіцієнти кореляції між показниками агресивних дій та ставленням до обману

Види обману	Показники агресивних дій									
	ФА	КА	Р	Н	О	П	ПП	ІА	ІВ	
ОЕ					-353*					
ОБ				440**			279*			
ОФ			-544**		-475*					
ОВ	385*						336*	305*		
ОЗ						-358*		-316*	-277*	
ОПл	279*	362*		474**						
ОСпр				-355**		302*	327*			
ПСІ				-298*		657**			545**	

Аналіз таблиці 3.1 свідчить про те, що існують значущі переважно додатні кореляційні взаємозв'язки між показниками, що вивчаються. Таким чином, виявилось, що збільшення значень показників агресивності супроводжується збільшенням значень показників обману таких як обман-фантазії, обман-виправдання, обман-замовчення, обман-самопрезентація тощо.

Наступним кроком нашого дослідження було встановлення взаємозв'язку між показниками агресії та ставлення до обману. Результати кореляційного аналізу викладено в таблиці 3.2.

Задля встановлення взаємозв'язків між показниками агресії та типами поведінки в конфлікті також був застосований кореляційний аналіз, результати якого викладено в табл. 3.3.

Таблиця 3.3.

**Значущі коефіцієнти кореляції між показниками агресивних дій та типами поведінки в конфлікті**

Типи поведінки в конфлікті	Показники агресивних дій							
	ФА	НА	О	П	ВА	ПП	ІА	ІВ
Кн	541**	421**		539**	611**		651**	378*
У				-398**	-383*	469**	-452**	
П		-373*	-335*					
Ко	-394**	-461**		-465**	-378*		-513**	

Примітки. Умовні скорочення типів поведінки у конфліктах: Кн – конкуренція («акула»), У – уникнення («черепаха»), П – пристосування («ведмежа»), Ко – компроміс («лисиця»).

Аналіз отриманих результатів свідчить про наявність значущих кореляційних зв'язків між досліджуваними показниками переважно на 1% рівні значущості. Таким чином, отримані результати кореляційного аналізу вказують на тісний взаємозв'язок таких психологічних явищ, як агресивність і обман та вплив агресивності на стилі поведінки в конфліктній ситуації.

Результат наступного кроку дослідження – визначення специфіки індивідуальних властивостей прояву видів обману в умовно визначених групах з різним рівнем агресивності, зображено на рис. 3.1.

При описі отриманих даних ми спиралися на інтерпретацію авторських методик І. П. Шкуратової.

Візуальний аналіз отриманих профілів свідчить про наявність відмінностей щодо застосування представниками досліджуваних груп в своєму житті певних видів обману.

За допомогою методики «Ставлення до обману» І. П. Шкуратової, яка спрямована на діагностику ставлення людини до різних видів обману з боку інших людей, виявлені профілі ставлення до обману чужих в групах представників з високим і низьким рівнем агресивності, які зображені на рис. 3.2.

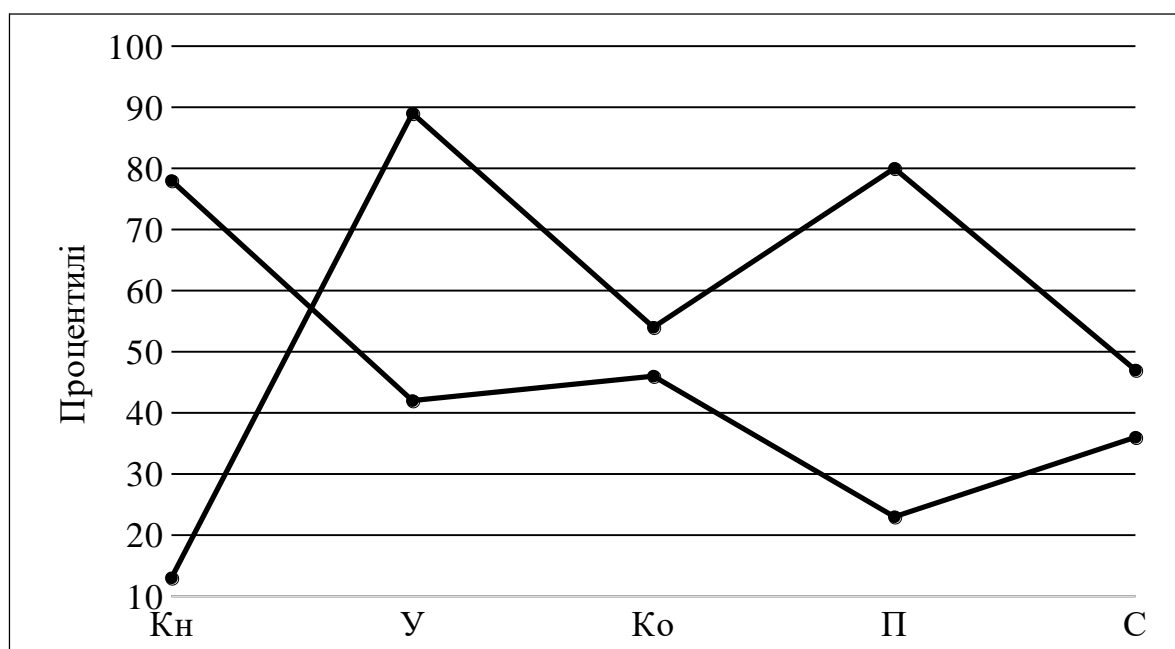


Рис. 3.1. Профілі видів обману в групах з високим і низьким рівнем агресивності

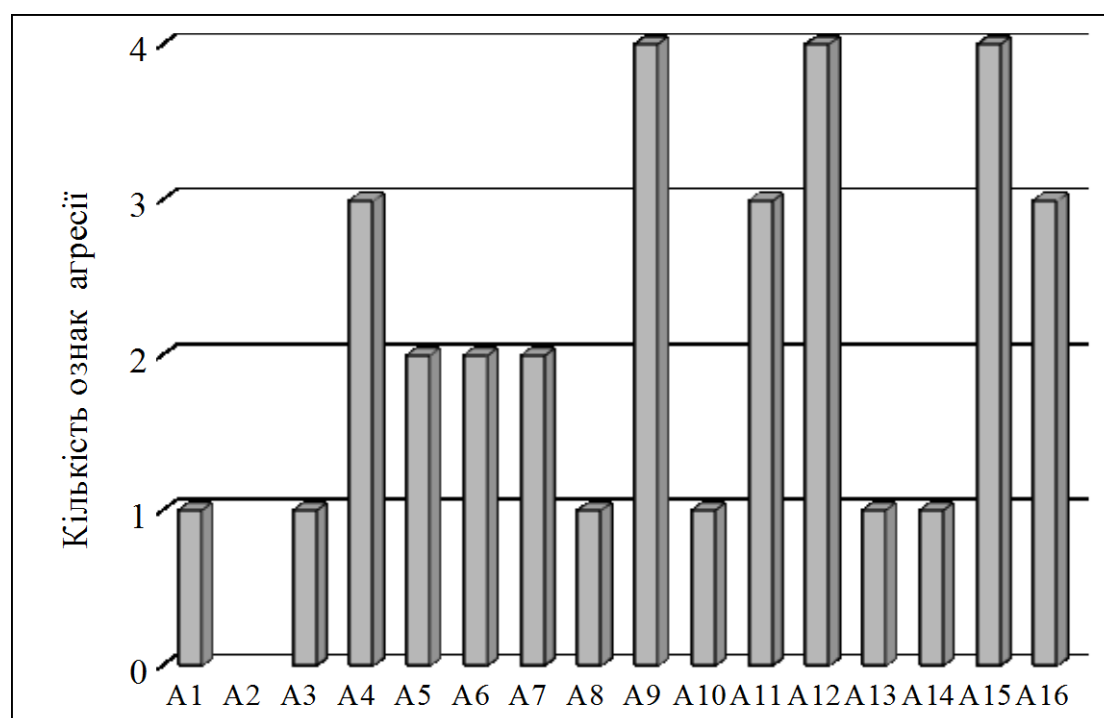


Рис. 3.2. Профілі ставлення до обману чужих в групах представників з високим і низьким рівнем агресивності.

Таблиця 3.3.

**Значимі коефіцієнти кореляції між показниками агресивних дій та типами поведінки в конфлікті**

Типи поведінки в конфлікті	Показники агресивних дій							
	ФА	НА	О	П	ВА	ПП	ІА	ІВ
Кн	541**	421**		539**	611**		651**	378*
У				-398**	-383*	469**	-452**	
П		-373*	-335*					
Ко	-394**	-461**		-465**	-378*		-513**	

Отже, як бачимо з рис. 3.3. представники групи з високим рівнем агресивності (Аmax) в конфліктній ситуації обирають конкуруючий стиль (Кн) поведінки в конфлікті, в якому виявляється намагаються досягти задоволення своїх інтересів на шкоду інтересам інших. Представники групи з низьким рівнем агресивності (Аmin) намагаються уникнути обговорення конфліктних питань та відкласти прийняття складного рішення «на потім» (У).

Задля отримання додаткової інформації щодо наявності агресивності, в нашому дослідженні було застосовано проективну методику «Неіснуюча тварина» (О. Л. Венгер). Слід зазначити, що проективні методи особливо корисні для вивчення агресії та ворожості, бо не розкривають випробуванім, що саме цікавить дослідників.

**Висновок**

Теоретичний аналіз літератури та власне емпіричне дослідження показало, що агресія в підлітковому віці проявляється насамперед у агресивній поведінці в школі, на вулиці, вдома у

відношенні до людей, що знаходяться поряд. Виявлені значимі додатні кореляційні зв'язки між всіма показниками агресії та видами обману. Так, показник фізичної агресії з показниками обман-фантазія, мотиви обману на 1% рівні. Показник непряма агресія з показниками обман-фантазія, обман-самопрезентація на 1% рівні, обман-виправдання на 5% рівні. Показник роздратування з показником обман-виправдання на 5% рівні. Показник вербальна агресія з показниками обман-замовчування (ОЗ) та обман-самопрезентація на 5% рівні значимості. Показник індекс агресивності з показниками обман-фантазія, обман-самопрезентація на 1% рівні, обман-замовчування, мотиви обману на 5% рівні значимості. Також виявлені значимі як від'ємні, так і додатні зв'язки між показниками агресії та ставленням до обману: показник фізична агресія, непряма агресія з показниками обман-виправдання, обман-плітки на 5% рівні; показник індекс агресивності з показником обман-виправдання та від'ємний зв'язок з показником обман-

замовчування на 5% рівні. Встановлено значимі додатні та від'ємні кореляційні зв'язки між показниками агресії та стилями поведінки в конфліктній ситуації.

Визначено групи осіб з високим і низьким рівнем агресивності: група з високим значенням показника «індекс агресивності» ( $A_{max}$ ,  $n=5$ ) та група з низьким значенням показника «індекс агресивності» ( $A_{min}$ ,  $n=11$ ), що дало змогу дослідити психологічні особливості прояву обману, ставлення до чужого обману та стилів поведінки в конфліктній ситуації.

Встановлено, що респонденти з високим рівнем агресивності ( $A_{max}$ ) більш схильні до обману-виправдання, що використовується як захисний механізм в ситуації викриття поганого вчинку з метою обелення себе для пом'якшення санкцій, схильні перекладати відповідальність за подію на зовнішні обставини.

В групі осіб з низьким рівнем агресивності ( $A_{min}$ ) домінуючим є етикетний обман, що свідчить про їх бажання полегшити взаємодію з людьми, про готовність пожертвувати своїми інтересами і бажанням відповідати загальноприйнятими нормам людини, яка виявляє культуру етикету. Спостерігається тенденція до використання в процесі спілкування обману-пліток, що характеризується ретрансляцією неперевіреної інформації про своїх знайомих або відомих осіб. Характерно поширювати чутки і інформацію, не призначену для третіх осіб. Це може бути пов'язано з бажанням виділитись, показати свою інформованість стосовно третіх осіб, тим самим за допомогою пліток хочуть зарекомендувати себе у вигідному світлі перед оточуючими, проте така

поведінка може сприяти виникненню конфліктних ситуацій. Щодо вмотивованості до обману, слід визначити, що представники даної групи мають низький рівень.

Отримані характеристики підтверджено результатами проєктивної методики «Неіснуюча тварина».

Визначено, що в обох групах спостерігається майже однакове ставлення до обману іншими людьми. Так, представники груп з високим ( $A_{max}$ ) і низьким ( $A_{min}$ ) рівнем агресивності демонструють поблажливе ставлення до етикетного обману, обману на благо, обману-фантазії, які визнаються як соціально прийнятні.

Встановлено, що особи з високим рівнем агресивності обирають конкуруючий стиль поведінки, який виявляється в контролі дій опонента, тиску всіма доступними засобами, застосуванні обману, хитрості, образи тощо. Особи з низьким рівнем агресивності схильні використовувати унікаючий та пристосовуючий типи поведінки, для яких характерно постійне погодження з вимогами противника, бажання всім догодити, нікого не образити, нерішучість в критичних ситуаціях. Це відповідає характеристикам схильності до обману та ставлення до чужого обману, що були визначені вище.

За результатами нашого дослідження, була проведена корекційна робота щодо зниження рівня агресивної поведінки дітей підліткового віку, яка дала позитивну динаміку. Більшість підлітків стали менше вживати ненормативну лексику, битися, сваритися через дрібниці, застосовувати фізичну силу.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Агрессия у детей и подростков / за ред. Н. М. Платоновой. Санкт-Петербург : Язык, 2004. 336 с.
2. Алтунин А. Психічна агресивність. *Студентський меридіан*. 1997. № 2. С. 9-10.
3. Бреслав Г. М. Эмоциональные процессы. Рига : Прогрес, 1984.
4. Бэрн Р., Ричардсон Д. Агрессия. Санкт-Петербург : Питер, 1997.
5. Долгова В. И., Иванова Л. В., Банщикова А. И. Психологические особенности агрессивного поведения подростков. *Научно-методический электронный журнал «Концепт»*. 2015. Т. 31. С. 11–15. URL: <http://e-koncept.ru/2015/95509.htm>.
6. Знаков В.В. Психология понимания правды. Санкт-Петербург, 1999. 281 с.
7. Орлова Д. С. «Социально-активные виды деятельности, как форма предотвращения агрессивного поведения подростков». Вестник ТИ им. А.П. Чехова. 2016. №1, С. 85.
8. Соціальна робота в Україні: теорія і практика: посіб. для підвищення кваліфікації психологів центрів соціальних служб для молоді: 5 ч. / за ред. А. Я. Ходорчук. Київ : ЦСССМ, 2003. 264 с.

9. Скрипченко В., Долинська Л. В., Огороднійчук З. В. Вікова та педагогічна психологія: навч. посіб. 2001. 416 с.

10. Собрание сочинений: В 6-ти т. Детская психология / под ред. Д. Б. Ельконіна. Москва: Педагогика, 1984. Т. 4. 432 с. іл. (Акад. пед. наук СРСР).

11. Ельконін Д. Б. Избранные психологические труды. Москва : Педагогика, 1989. с.496.

12. Эжман П. Психология лжи. Обмани меня, если сможешь. Санкт-Петербург. 2012. 2 с.

## REFERENCES

1. Platonova, N. M. (2004). *Agressiia u detei i podrostkov [Aggression of children and adolescents]*. St. Petersburg: Language [in Russian].
2. Altunin, A. (1997). *Psikhichna agresivnist [Mental aggression]*. *Studentskii meridian – Student meridian*, 2, 9-10 [in Ukrainian].
3. Breslav, G. M. (1984). *Emotsionalnye processy [Emotional processes]*. Riga: Progress [in Russian].
4. Baron, R. & Richardson, D. (1997). *Agressiia [Aggression]*. St. Petersburg: Peter [in Russian].
5. Dolgova, V. I., Ivanova, L. V. & Banshchikova, A. I. (2015). *Psikhologicheskie osobennosti agressivnogo povedeniia podrostkov*

[Psychological features of the aggressive behavior of adolescents]. *Nauchno-metodicheskii elektronnyi zhurnal «Kontsept» – Scientific and methodological electronic journal "Concept"*, (Vol. 31). (pp. 11-15). Retrieved from <http://e-koncept.ru/2015/95509.htm> [in Russian].

6. Znakova, V. V. (1999). *Psikhologiya ponimaniia pravdy [Psychology of understanding the truth]*. St. Petersburg [in Russian].

7. Orlova, D. S. (2016). «Sotsialno-aktivnye vidy deiatelnosti, kak forma predotvrashcheniia agressivnogo povedeniia podrostkov» ["Socially-active activities as a form of prevention of adolescent aggressive behavior"]. *Vestnik TI im. A. P. Chehova – TI bulletin named afetr A. P. Chekhov*, 1 [in Russian].

8. Khodorchuk, A. Ya. (2003). *Sotsialna robota v Ukraini: teoriia i praktika: posib. dlia pidvishchennia kvalifikatsii psikhologiv centriv sotsialnikh sluzhb dlia*

*molodi [Social Work in Ukraine: Theory and Practice: manual for training of psychologists' qualification of centers of social services for youth: 5 hours]*. Kyiv: CSSSM [in Ukrainian].

9. Skripchenko, V., Dolinska, L. V. & Ohorodniichuk, Z. V. (2001). *Vikova ta pedagogichna psikhologiya [Age and pedagogical psychology]* [in Ukrainian].

10. Elkonin, D. B. (1984). *Sobranie sochinenii: V 6-ti t. [Collection of works: In 6 volumes]*. *Detskaia psikhologiya – Child psychology*, (Vol. 4). Moscow: Pedagogy [in Russian].

11. Elkonin, D. B. (1989). *Izbrannye psikhologicheskie trudy [Selected psychological works]*. Moscow: Pedagogy [in Russian].

12. Ekman, P. (2012). *Psikhologiya lzhi. Obman, esli smozhesh [Psychology of lies. Lie to me if you can]*. St. Petersburg [in Russian].

**Oleksii Chebykin,**

*Doctor of Psychological Sciences,  
Academician of the National Academy of Pedagogical Sciences of Ukraine,*

**Olena Kosianova,**

*PhD (Candidate of Psychological Sciences), lecturer,  
Department of Theory and Methodology of Practical Psychology,*

**Irina Voloshina,**

*Master of Psychology,  
Department of Theory and Methodology of Practical Psychology,  
The State institution "South Ukrainian National Pedagogical University  
named after K. D. Ushynsky",  
26, Staroportofrankivska St., Odessa, Ukraine*

#### RESEARCH ON AGGRESSIVENESS WITH ATTITUDES TO YOUR AND OTHER PEOPLE'S DECEPTION IN ADOLESCENCE

The article deals with the problem of aggression in adolescence in the correlation with various types of deception. The use of techniques of I. P. Shkuratova ("Types of deception", "Attitude to other people's deception", "Attitude to your deception"), Buss-Durkey Inventory intended for diagnosing aggressive and hostile reactions that allowed to identify significant positive correlation between all indicators of aggression and types of deception. It is determined that in both groups there is almost the same attitude towards other people's deception. Thus, representatives of high and low levels of aggressiveness demonstrate an uncensorious attitude to etiquetteal deception, pious fraud, fraud-fantasy, which are recognized as socially acceptable. It is established that people with a high level of aggression choose a competitive style of behavior, which is manifested in the control of the opponent's actions, pressure by all available means, the use of deception, cunning, insults, etc. People with a low level of aggression tend to use avoidable and adaptive types of behavior, which are characterized by constant compliance with the requirements of the enemy, the desire to please everyone, avoiding offense, indecision in critical situations.

**Keywords:** aggressiveness, levels of aggression, deception, types of deception, attitude towards your and other people's deception.

*Подано до редакції 02.10.2019*