**Санкт-петербургский государственный университет**

Выпускная квалификационная работа на тему:

***САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ ЧЕЛОВЕКА В ИНТЕРНЕТЕ***

по направлению подготовки 37.04.01 – Психология

основная образовательная программа «Социальная психология и политическая психология»

Рецензент:

к.пс.наук,

Кузьмина Наталья Ивановна

Выполнил:

студент 2 курса

дневной формы обучения

Луговой Евгений Евгеньевич

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(подпись)

Научный руководитель:

к.пс.наук, доцент

Яничева Татьяна Гелиевна

**Аннотация**

Настоящее исследование посвящено изучению особенностей самопрезентации человека в интернет-общении. В исследовании приняли участие 75 человек в возрасте от 18 лет до 67 лет. Для исследования особенностей самопрезентации человека в интернете были использованы следующие методики: методика диагностики межличностных отношений Лири, тест самомониторинга М. Снайдера, шкала измерения тактик самопрезентации (С. Ли, Б. Куигли, М. Неслер, А. Корбертт, Дж. Тедеши) и авторская анкета. Было выдвинуто предположение о том, что существует разница между самопрезентацией человека в интернете от самопредъявления человека в реальном общении. При анализе данных использовался корреляционный анализ (r-Пирсона), анализ достоверности различий (t-критерий Стьюдента) и факторный анализ. В результате исследования обнаружены различия в поведении у людей при общении в интернете и при общении в реальности.

**Annotation**

The real research is devoted to studying of features of the self-presentation of the person in Internet communication. 75 people aged from 18 years up to 67 years have participated in a research. For a research of features of the self-presentation of the person on the Internet the following techniques have been used: technique of diagnostics of the interpersonal relations of Leary, test of self-monitoring of M. Snider, scale of measurement of tactics of the self-presentation (S. Li, B. Kuigli, M. Nesler, A. Korbertt, J. Tedesha) and author's questionnaire. The assumption that there is a difference between the self-presentation of the person on the Internet from self-presentation of the person in real communication has been made. In the analysis of data it was used the correlation analysis (R-Pearson), the analysis of reliability of distinctions (Styyudent's t-criterion) and the factorial analysis. As a result of a research distinctions in the self-presentation are found in people at communication on the Internet and at communication in reality.

**СОДЕРЖАНИЕ**

Аннотация……………………………………………………………………………2

Введение…………………………………………………………...…………………5

ГЛАВА 1. Самопрезентация человека в интернете……………………………….7

1.1 Понятие самопрезентации………………………………………………………7

1.2 Самомониторинг………………………………………………………………..13

1.3 Самопрезентация в интернете………………………………………….………15

ГЛАВА 2. Методы и организация исследования самопрезентации человека в интернете………………………………………………………………………...….24

2.1 Описание выборки исследования……………………………………………...24

2.2 Методы и процедура исследования……………………………………………26

2.3 Математико-статистические методы обработки данных…………………….30

ГЛАВА 3. Результаты исследования и их обсуждение…………………………..31

3.1 Результаты опроса по авторской анкете……………………………..………..31

3.2 Анализ различий в результатах диагностики особенностей общения самопрезентации в реальном и интернет-общении……………………………….40

3.2.1 Первичные статистики……………………………………………………….40

3.2.2 Анализ достоверности различий…………………………………………….43

3.4 Анализ корреляционных связей………………………………………………..51

3.5 Факторный анализ………………………………………………………………57

Выводы………………………………….………………..…………………………62

Заключение………………………………………………………………………….64

Список использованных источников………..…………………………………….65

Приложения…………………………………………………………………………68

**Введение**

Сегодня в нашем мире наряду с реальной средой для взаимодействия, существует ещё и интернет среда, стремительно внедряющаяся в жизнь как отдельного человека, так и всего социума. В наши дни, человек взаимодействует с обществом не только посредством реального общения, но ещё и путём интернета. Интернет по возможностям обмена информацией не уступает реальности, а может быть в чём-то даже и превосходит её. А вся из-за того, что скорость передачи данных в интернете во много раз превосходит способы обмена информацией в реальности. Например, можно отослать письмо, находясь на другом конце земного шара, и долго не ждать после этого его доставки. Интернет стал неотъемлемой частью нашей жизни, поэтому всё больше людей прибегает к его «услугам».

В своей жизни человек постоянно сталкивается с ситуациями, когда ему необходимо сформировать какое-нибудь конкретное представление о себе другим людям. То есть суметь предъявить окружающему социуму какие-то особенности своей личности. И для этого ему необходимо уметь грамотно себя преподносить - самопрезентовать. Ведь, от этого зависит сможет ли человек создать семью, устроиться на работу или же просто найти с кем-нибудь общий язык. Все люди в большей или меньшей степени взаимодействуют друг с другом, везде и во всём, как-то себя проявляя. И для этого в наше время используется не только непосредственный реальный контакт, но ещё и интернет взаимодействие.

Но самопрезентация человека в реальном общении может отличаться от самопрезентации в интернете. Общаясь в интернете, человек может быть более раскованным, решительным, агрессивным, в отличии от общения в реальности. Он может создать себе любой образ, зная, что его никто не сможет проверить из-за отсутствия непосредственного реального контакта.

С возрастом у человека может уже не быть такого стремления как-то иначе проявлять себя в интернете, и он может оставаться самим собой.

Благодаря всем этим предположениям, можно сформулировать основную **цель** нашей работы:

Изучение особенностей самопрезентации человека в интернет-общении.

**Гипотезы исследования:**

Общая гипотеза:

Самопрезентация человека в интернете отличается от самопредъявления в реальном общении.

Частные гипотезы:

1. Самопрезентациия в интернете в меньшей степени, чем в реальности контролируется личностью.
2. Представление о себе в интернет-общении отличается более выраженными показателями доминирования и агрессивности.
3. В самопрезентации в интернете по сравнению с реальным общением чаще используются ассертивные тактики самопрезентации.
4. Существуют гендерные различия в особенностях самопрезентации в интернете.
5. С возрастом различия самопрезентации в интернете и в реальности снижаются.

**Объект исследования:**

Описание выборки

Было обследовано 75 человек в возрасте от 18 лет до 67 лет. Все испытуемые представители различных сфер деятельности.

**Глава 1. Обзор литературы по теме исследования**

* 1. **Понятие самопрезентации.**

Термин «самопрезентация» в переводе с латинского языка означает «самоподача». В английском же толковом словаре данное понятие означает «управление впечатлением у людей о себе с помощью различных стратегий поведения», который заключается в предъявлении своего образа другим людям.

Самопрезентация изучалась ещё во времена античности. Например, в Древней Греции под «самопрезентацией» подразумевалось умение человека проявить себя в образе.

В дальнейшем термин «самопрезентация» получил широкое развитие в зарубежной психологии и значительно позже в 90-х г. XX в. — в отечественной психологии.

Д. Майерс, истолковывая феномен «самопрезентации», объясняет ее как «акт самовыражения и поведения, направленный на то, чтобы создать благоприятное впечатление о себе или впечатление, соответствующее чьим-либо идеалам» [14]. М. Снайдер, соглашаясь с позицией Д. Майерса, объясняя самопрезентацию как управление впечатлением, отмечает, что одни люди осуществляют управление впечатлением, обращая внимание на свое «внутреннее Я», а другие на то, какое впечатление они производят на других [16].

Можно сказать, что самопрезентация есть не что иное, как активное поведение человека, направленное на умение подавать себя, привлечь к себе внимание с помощью акцентирования внимания на своих личностных качествах, которые актуализируются при использовании стратегий в поведении.

Первые исследования по самопрезентации проводились на Западе в конце 1950-х — начале 1960-х гг. Одним из первых исследователей самопрезентации, и особенностей самопрезентационного поведения человека был Эрвин Гоффман (Е. Goffman). Его теория социального взаимодействия основывалась на драматургической модели, в которой в качестве метафор социальной жизни используется театр. Согласно Э. Гоффману, жизнь подобна театру, а каждый человек – «актер», действующий согласно определенной роли. Так же, как и в театре, реальная жизнь состоит из сцены и кулис. Сцена - это когда вы «включаетесь», то есть вы активно представляете себя другим или стараетесь произвести на них определенное впечатление. И, наоборот, за кулисами вы не действуете активно и не пытаетесь произвести определённое впечатление. Мы испытываем некоторый дискомфорт, когда другие люди вторгаются к нам из-за кулис, потому что мы к этому не готовы.

Э.Гоффман ввел в 1959 году ввел в научную лексику термин «самопрезентация человека», что с английского языка переводится как “Self-presentation” – «Я сам» или «представление, преподнесение». Со слов социолога Arkin R. M., единственной системной теоретической концепцией рассматриваемого понятия, остаётся концепция социальной драматургии И. Гоффмана и по наши дни [28].

Эрвин Гоффман объясняет понятие самопрезентации «как активность данного участника в данных обстоятельствах, которая служит для того, чтобы каким-либо способом повлиять на других участников» взаимодействия. ОН отводит немаловажную роль управлению впечатлением в социальном взаимодействии [22]. Активность человека в умении предъявить себя зависит от осознанности выполнения им действий, статуса или положения субъекта в группе, а также традиции в исполнении определенной роли [3,5,12,31].

«Самопрезентация личности» рассматривается как важный признак любого социального взаимодействия, определяющий в конечном счете благополучность материализации личности. По мнению И. Гоффмана, это непрерывно осуществляемая в межличностном взаимодействии работа выражения Я-информации в вербальном и невербальном поведении субъекта самопрезентации. Она рассматривается как полная индивидуальность социального поведения, как непрекращающееся развитие выражения Я-информации, которое модифицирует свой характер (осознаваемый/неосознаваемый) в зависимости от целей индивида — субъекта самопрезентации и специфики социальной ситуации [31].

Его идеи развивали такие авторы, как М. Снайдер, А. Бас, С. Бриггс, Д. Майерс и другие, которые рассматривали самопрезентацию, как общую особенность социального поведения [23].

В отечественной психологии феномен самопрезентации исследуется учеными с различных точек зрения. Так В. Н. Мясищев не вводил специального термина для феномена самопрезентации, но указывал на связь этого явления с психическим отношением личности [17].

Б.Г. Ананьев и В. С. Мерлин, считали, что в активности человека, проявленной в самопрезентации, заключены все основные характеристики, связанные с общением и развитием целостной личности [1,15].

Б.Ф. Ломов говорил о развитии личности в общении, когда предъявляемые личностью собственные качества (самопрезентация) в зависимости от того, как они восприняты окружением, могут закрепляться и развиваться [11].

В понятии «самопрезентация» можно выделить следующие категории, используемые для раскрытия сущности этого понятия:

* Деятельность/ активность. По мнению Э. Гоффмана, Б. Шленкера и др., подчёркивает «субъективную» принадлежность самопрезентации, раскрывает истоки любого действия, направленного на формирование благоприятного впечатления. Человек представляет себя, «свое Я» не только другим людям, но и самому себе;
* Процесс. Подчеркивает динамические характеристики, структурную сложность самопрезентации. Например, по мнению Бедишина, Брема Ш. и Кассина С. «самопрезентация – это процесс, с помощью которого мы стараемся создать то, что другие думают о нас и выразить то, что мы думаем о себе».
* Поведение. По мнению Д. Майерса, самопрезентация – это «акт самовыражения и поведения, направленный на то, чтобы создать благоприятное впечатление или впечатление, соответствующее чьим-либо идеалам”.
* Способность. Самопредъявление - способность человека быть готовым к выражению, а также презентации себя другим людям.

Понятие «самопрезентация» не имеет однозначного толкования. Анализу различных подходов к определению его содержания посвящено значительное количество работ [25,21,16,34].

Самопрезентация, будучи своеобразным посредником между внутренним миром человека и внешним миром других людей, является средством реализации стремления представить во вне внутреннюю сущность человека или какой-либо, чаще социально - одобряемый, образ.

Самопрезентация - это процесс регуляции производимого субъектом впечатления, с учетом специфики социальных ситуаций, я выражения системы, представлений о самом себе [10].

Самопрезентация - процесс, разворачивающийся в заранее определенных рамках, который имеет ролевое взаимодействие, свои определенные правила и свои ограничения. Содержательные характеристики самопрезентации включают представление о том, что именно, какая информация о себе предъявляется, какие преобразования с ней происходят на основании анализа ответных реакций, насколько успешно осуществляется процесс саморегуляции и самоорганизации, какова доля вербального и невербального компонента на разных стадиях самопредьявления.

В.Н. Куницыной предложено следующее определение: «самопрезентация - кратковременный, специфически мотивированный и организованный процесс предъявления информации о себе в вербальном и невербальном поведении» [10].

В работе Крижанской Ю. С. и Третьякова В. П. самопрезентация рассматривается с точки зрения перцептивной стороны общения, при этом термин «самоподача», под которым понимается «способность живого объекта восприятия вмешиваться в процесс формирования своего образа у собеседников» по сути является термином, заменяющим термин «самопрезентация» [8]. Подчеркивая направленность процесса самопрезентации на формирование образа, авторы отмечают, что самоподача заключается в умении направить восприятие партнера по определенному пути. Основой самопрезентации является интуитивное знание об основных способах социального восприятия.

Так же самопрезентация может характеризоваться как манипулятивный способ поведения. Крижанская Ю. С. и Третьяков В. П. выделили следующие характеристики самопрезентационного поведения при манипулятивном общении: фрагментарность предъявляемой информации, упор на стереотипизацию, выдвижение ложных мотивов и причин действия [10].

Панкратов В. Н. в своей работе говорит о том, что самопрезентация оказывает наиважнейшую роль в формировании первого впечатления. Самопрезентация заключается в умении сконцентрировать внимание окружающих на своих несомненных достоинствах и всячески увести внимание партнеров от недостатков [18].

Хороших В.В. в своей книге даёт следующее определение понятия «самопрезентации»: «самопрезентация – это процесс регуляции производимого субъектом впечатления, с учетом специфики социальных ситуаций, и (или) выражения системы представлений о самом себе» [24].

Несмотря на многообразие различных авторских определений, можно выделить ряд общих моментов, характеризующих феномен самопрезентации:

1. Самопрезентация является поведенческим выражением «образа Я», а главными средствами для этого являются: речевое и невербальное поведение личности, оформление внешнего облика.

2.Самопрезентация представляет собой способ регулирования взаимодействий субъекта с социальной средой, являясь важной составляющей процесса социального взаимодействия.

3.Самопрезентация является постоянным процессом предъявления Я-информации в межличностном взаимодействии, независимо от осознанности субъектом самопрезентации своих поведенческих действий.

4.Самопрезентация осуществляется в условиях социального контекста, включающих в себя три неотъемлемых составляющих: субъект самопрезентации, объект самопрезентации и социальную ситуацию, в рамках которой происходит социальное взаимодействие.

Тактика самопрезентации – это краткосрочный поведенческий акт, включающий в себя совокупность приемов вербального и невербального поведения, направленный на создание желаемого впечатления, необходимого для определенных краткосрочных целей, о субъекте самопрезентации.

Стратегия самопрезентации – это в различной мере осознаваемое и планируемое поведение субъекта самопрезентации, направленное на создание желаемого впечатления и использующее для своей реализации определенные тактики самопрезентации. Соответственно, представляется возможным отнести все тактики самопрезентации к определенным группам – стратегиям. Стратегии аттрактивного поведения, самовозвышения и силового влияния впрямую направлены на получение одобрения окружающих, стратегии же уклонения и самопринижения обычно используются человеком, чтобы избежать плохого мнения о себе.

Один полюс феномена самопрезентации личности связан с проявлением внешнего «Я» и отражается в таких понятиях, как «самоподача», «самопредъявление», «управление впечатлением», «роль», «имидж»; другой связан с проявлением внутреннего «Я» и отражается в таких понятиях, как «самораскрытие», «самовыражение», «Я-концепция», «самоидентификация». Обзор зарубежных и отечественных научных публикаций показал, что некоторые исследователи считают понятия «самопрезентация» и «управление впечатлением» синонимичными (Е. В. Сидоренко, E. Jones и др.).

Так, изучая влияние различной аудитории на особенности самопрезентации, Д. Тайс, Дж. Батлер, М. Маравен и А. Стиллвелл выявили, что «самопрезентация» в присутствии друзей отличается большей скромностью, реалистичностью, по сравнению с самопрезентацией для незнакомцев [37].

* 1. **Самомониторинг**

С понятием самопрезентации тесно связано такое понятие, как самомониторинг. Это понятие введено Марком Снайдером в 1974 году [26].

М. Снайдер – первый исследователь, обративший внимание на гибкость самопрезентационного поведения человека. В своих работах он использует термин «самомониторинг», под которым понимает тенденцию отслеживать и изменять собственное поведение с целью произвести желаемое впечатление в ответ на «презентационные требования» ситуации, реакции других людей [35,36].

Самомониторинг – тенденция регулировать собственное поведение, чтобы соответствовать требованиям социальной ситуации. Самомониторинг является видом социального регулирования и представляет собой регуляцию поведения в ответ на реакцию других людей. Основная сущность различных стратегий презентаций себя в повседневной жизни сформирована процессами управления впечатлением. Часто выбор модели поведения основывается на влиянии прошлого опыта. Каждый осваивает те модели поведения, которые приносит успех. Чем объективнее представление о своем поведении, основанное на реакции людей, тем действеннее будет стратегия и тактика этого поведения. Впечатление, формируемое о субъекте самопрезентации, является, с одной стороны, результатом активности субъекта самомониторинга, а с другой стороны, - результатом межличностного взаимодействия.

Самомониторинг – способ презентации себя в социальных ситуациях и регулирование поведения с целью произвести желаемое впечатление [4].

Поведенческое проявление уровня самомониторинга заключается в управлении своим социальным поведением. Индивиды с высоким уровнем самомониторинга являются людьми, осведомленные относительно ситуации, а индивиды с низким уровнем – относительно характера.

С помощью шкалы самомониторинга, предложенной Снайдером, выявляются значительные различия в самоконтроле и экспрессивном поведении. Индивиды с высокой оценкой по шкале самомониторинга намного лучше способны намеренно выражать и передавать спектр эмоций вербальными и невербальными средствами, чем тем индивидам, у которых оценки низкие. По сравнению с индивидами с низким уровнем» самомониторинга, индивиды с высоким уровнем могут эффективно и убедительно демонстрировать сложные черты и поведенческие реакции, такие как настороженность, замкнутость, интровертированность, а затем “изображать” себя уже дружелюбным, открытым, экстравертированным.

Характеристики индивида высоким уровнем самомониторинга:

Такие люди особо чувствительны к экспрессивным реакциям и самопрезентации других. Учитывают специфику данной социальной ситуации и осуществляют контроль и управление собственной вербальной и невербальной самопрезентации с учетом этих факторов.

Характеристики индивида с низким уровнем самомониторинга:

Такие люди не столько внимательны к социальной информации, являются менее гибкими в демонстрации разных форм экспрессивного поведения. Их поведение управляется - внутренним эмоциональным состоянием. Они выражают себя так, как чувствуют; их поведение не реализуется в самопрезентации, созданной соответственио данной конкретной ситуации [26].

* 1. **Самопрезентация в интернете**

С началом ХХI в., ознаменовавшим бурное развитие интернет-коммуникаций, появились исследования по изучению новой грани феномена самопрезентации личности - самопрезентации пользователей информационной сети Интернет. В англоязычных источниках уже признано возникновение нового типа коммуникации и предложен термин «computer-mediated communication» [29].

 В лексике отечественных исследователей часто используется русскоязычный термин «компьютерная коммуникация» - вид межличностного опосредованного общения, осуществляемого компьютерными средствами.

Обобщая специфические условия социального взаимодействия и восприятия в ситуации опосредованного мировой информационной сетью общения, можно выделить ряд характеристик интернет-коммуникаций.

1. Анонимность участников коммуникаций.
2. Инициативный характер и добровольность контактов.
3. Устоявшиеся нормы коммуникативного поведения (сленг, система знаков-символов и др.).
4. Своеобразие протекания процессов межличностного восприятия в условиях отсутствия невербальной информации (за исключением общения в режиме Skype).
5. Затрудненность передачи и восприятия аффективного компонента общения (за исключением общения в режиме Skype).
6. Отсутствие паралингвистических, невербальных компонентов общения (за исключением общения в режиме Skype).
7. Нивелирование реального социального статуса пользователя, наличие возможности для смены идентичности и выбора желательного статуса.
8. Снятие жестких барьеров общения (культурных, возрастных и других социальных различий) [20].

Зарубежные исследователи изучали особенности самопрезентации личности в режиме online - коммуникаций, выясняли различия в самопрезентации между разными видами интернет-коммуникаций: «лицом к лицу» при взаимодействии по скайп-системе и без «встречи лиц в общении» в опосредованной Интернет-сетями переписке, изучали использование стратегий самопрезентации в online-коммуникациях, выявляли особенности самопрезентации через изучение персональных web-сайтов, особенности Я-представления в личных страницах социальных сетей [33].   
В свою очередь, предметом серьезного изучения для отечественных исследователей являлись: особенности различных форм общения в пространстве Интернет, вариативность самопрезентации личности и образ «Я» в интернет-общении, средства самопрезентации личности в интернет-коммуникации, влияние интернет-коммуникации на формы, способы и процесс самопрезентации личности в условиях чат-коммуникации.   
Следует отметить, что информационное пространство в своем виртуальном выражении является, преимущественно, зеркальным [33].  Невербальная составляющая представлена в виде получающего все большее распространение размещение фотографий в интернете. Вербальная же составляющая самопрезентации в интернете представлена многочисленными самоописаниями, самохарактеристиками личных страниц и т. п.

Очевидно, что в пространстве текстовых интернет-коммуникаций теряют свое значение невербальные средства общения. И хотя существует возможность для участников коммуникации выражать свои чувства при помощи «смайликов», физическое отсутствие участников в акте коммуникации приводит к тому, что чувства можно не только выражать, но также скрывать и симулировать. Таким образом, в Интернете в результате физической непредставленности партнеров по коммуникации друг другу теряет свое значение целый ряд барьеров общения, обусловленных характеристиками внешнего вида партнеров: их полом, возрастом, социальным статусом, внешней привлекательностью или непривлекательностью [33].

Большинством исследователей отмечено, что Интернет, как иная социальная реальность, предоставляет уникальную возможность для замены единства посредством самопрезентационного поведения пользователей сети [2].  В этом случае самопрезентацию личности обычно понимают, как поведенческое выражение эмоциональных и когнитивных элементов Я-концепции, а идентичность -либо как синоним Я-концепции, либо как ее центральный конструкт.

Причинами смены идентичности чаще всего считаются:

* компенсация: неудовлетворенность пользователя определенными сторонами реальной идентичности;
* самоактуализация: люди не имеют возможности в реальном взаимодействии выразить все стороны своего многогранного «Я», в то время как сетевая
* коммуникация им такую возможность предоставляет;
* получение нового опыта, любопытство;
* формирование определенного образа Я; эта причина особенно характерна для подростков, которые, экспериментируя со своей идентичностью, составляют представление о разных сторонах своего «Я»;   
  стремление пошутить и повеселиться [2].

Однако некоторые люди не склонны изменять идентичность и стратегию самопрезентации в зависимости от ситуации общения. По сути, Интернет-коммуникация дает пользователям исключительные возможности создавать сетевую идентичность полностью по своему выбору. Невидимость означает возможность изменения внешнего облика, полного редуцирования невербальных проявлений и, в конечном итоге, управления впечатлением о себе. Отсюда основная особенность виртуальной самопрезентации личности, которая признается большинством исследователей - это возможность почти абсолютного управления впечатлением о себе. Наиболее яркие проявления экспериментирования с идентичностью - виртуальная «смена пола» и девиантное поведение в Сети.

По данным Е.Ю. Крылова, изучавшего особенности восприятия в виртуальной среде различных тактик самопрезентации (по классификации Е. Джонса), наиболее высокие оценки со стороны внешних экспертов имеют «...самопрезентации, составленные с целью демонстрации своей привлекательности и представления себя как примера для других. Менее успешное представление личности в Интернете связано с демонстрацией своей компетентности и демонстрацией слабости, зависимости» [9].

Исследование И.С. Шевченко является первой работой в отечественной психологии, в которой предметом исследования выступает вариативность самопрезентации личности в интернет. Вариативность самопрезентации Шевченко определяет, как разнообразие, множественность стратегий самопрезентации в различных коммуникативных ситуациях. В литературе выделяют две основные группы факторов, обусловливающих степень вариативности самопрезентации: внутренние и внешние факторы (Н.В. Амяга, И.С. Шевченко, Б. Шленкер и др.). В результате изучения вариативности самопрезентации личности в интернет-общении И.С. Шевченко приходит к выводу о том, что степень устойчивости-изменчивости самопрезентации в данном случае опосредована такими внутриличностными факторами, как пластичность, идентичность, доминантность, аутосимпатия [27].

Среди внешних факторов, влияющих на степень вариативности самопрезентации, выделяют ситуацию конкретного акта общения (обстановку, в которой происходит взаимодействие, а также аудиторию, объект самопрезентации) и социально-культурную среду данного общества и эпохи в целом.

Первый, это социальный мир, который первоначально задает человеку границы для представления, ограничивая его как социальный объект (границами пола, возраста, национальности, профессиональной принадлежности и пр.); а второй — информационный — бескомпромиссно бесконечен, и, следственно, необходимым ограничением существования в нем является решение задачи самоопределения, поиска идентичности. Установление «границ» выполнимо двумя способами:

* через идею переноса в виртуальное пространство уже известных и наработанных в социальном мире символов (пола, возраста и пр.), то есть через виртуальную реконструкцию социальной идентичности, и
* через понимание ценностных ориентиров своей деятельности, через формирование себя в виртуальном пространстве как энергичного субъекта, то есть через виртуальную перестройку персональной идентичности.

В информационном пространстве акцентируют внимание на самоописании самопрезентации, именно оно показывает реальность заключительной самопрезентации, все более транслируя этот принцип в реальное социальное взаимодействие [32].

Отсюда следует, что расширение культуры виртуальной реальности обязывает современное общество все более и более «объединяться вокруг противостояния сетевых систем (net) и личности (self)», что проявляется противостоянием процессов самопрезентации и идентичности, вновь обращая исследователей к данной теме.

По мнению Дж. Донат, единство играет ключевую роль во всех виртуальных сообществах. Участие в телеконференции создаёт условия принадлежности и поддержки, в то же время оказывает помощь другому пользователю, обратившемуся в телеконференцию за услугой.

Искусственная реальность может вносить свою долю в развитие определенного содержания социальной единства не только за счет принадлежности к определенному виртуальному сообществу, но и за счет противопоставления себя этому сообществу, намеренно отклоняющегося конфликтного поведения [32].

Известный социолог Дж. Донат приводит пример такого поведения: явление, известное как тролинг («trolling») – обращение в конференцию провокационных сообщений.

Пользователя, отправителя подобные сообщения, называют «troll», что во- первых, переводится как «тролль», и во-вторых, как способ рыбной ловли, который заключается в забрасывании приманки и протаскивании ее по дну в ожидании, что рыба на нее клюнет. Пользователь, заподозренный в том, что он — «тролль», вызывает агрессию других пользователей, и, как правило, его вскоре отсоединяют от пользования данной телеконференцией [32].

Социолог Дж. Сулер, описывая ненормальное поведение в Сети, говорит о существовании пользователей, которые прибегают к намеренно антинормативным, оскорбительным высказываниям, за которые их определенно отсоединяют. Когда они входят в сообщество снова, то ситуация повторяется. Он высказал предположение о том, что в основе девиантного поведения лежит желание обрести социальную идентичность через противопоставление себя некоторому социальному целому. Подобное девиантное поведение может быть связано с диффузной, неопределенной идентичностью, и представлять собой стратегию преодоления диффузной идентичности, при которой человек предпочитает выбрать негативную социальную идентичность, чем быть никем или чем-то неопределенным.

Итак, сетевая коммуникация дает пользователям возможность создавать сетевую идентичность полностью по своему выбору, так как она обладает своим особенностями: анонимностью, невидимостью и безопасностью.

Невидимость означает возможность изменения внешнего облика, полностью редуцировать невербальные проявления и, в конечном итоге, почти абсолютного управления впечатлением о себе. Отсюда следует основная особенность виртуальной самопрезентации, которая признается большинством исследователей – это возможность почти абсолютного управления впечатлением о себе [33].

В дополнение следует отметить, что некоторые абоненты Сети выдвигают на ведущее место одни свои признаки, а другие признаки намеренно утаивают. Некоторые представляют такие «факты» относительно себя, которые являются скорее желаемыми, чем действительными. Некоторые презентуются в интернет - Сети просто лично. Другие предпочитают, чтобы о них не было известно вообще ничего.

Утверждается, что самопрезентация в Сети представляет собой осуществление желаний — силы и могущества, красоты, принадлежности, и т. п. Поэтому, с одной стороны, виртуальная самопрезентация может отражать желания, неудовлетворенные в реальной жизни, то есть, быть прямым следствием реальной идентичности [7].  С другой стороны, виртуальная самопрезентация, помимо удовлетворения неосуществленных или неосуществимых по разным причинам в виртуальности желаний, может быть связана с техническими особенностями коммуникации в Интернете. Это может определять то, что виртуальная самопрезентация может быть другой по форме по сравнению с реальной самопрезентацией, а также ее большую выразительность и часто даже намеренную конфликтность, связанную с тем, что никто не хочет быть полностью анонимным и в результате абсолютно никем не замеченным.

Создание сетевой идентичности, отличающейся от реальной, может быть также связано с неудовлетворенностью определенными сторонами реальной идентичности. В этом случае виртуальная самопрезентация может быть «осуществлением мечты, неосуществимой в реальности, мечты о силе и могуществе или о принадлежности и понимании». В виртуальной коммуникации становится возможным выражение запретных в реальности агрессивных тенденций, высказывание взглядов, которые невозможно высказать в реальности даже самым близким людям, выражение подавленных в реальности сторон своей личности, удовлетворение запретных в реальности сексуальных побуждений, желания контроля над другими людьми, манипулятивных тенденций. Таким образом, виртуальная самопрезентация может служить выражением подавленной части своей личности или удовлетворять потребность в признании и силе.

Создание сетевой идентичности, которая отличается от реальной, может объясняться тем, что люди не имеют возможности выразить все стороны своего многогранного «Я» в реальной коммуникации, и таким образом, виртуальная самопрезентация, отличающаяся от реальной идентичности, может создаваться также для того, чтобы испытать новый опыт — именно в этом контексте понятие «экспериментирования с идентичностью» наиболее уместно; то есть, сетевая идентичность, отличающаяся от реальной идентичности, не только выражает нечто, уже имеющееся в личности, но может быть и стремлением испытать нечто ранее не испытанное в то время как сетевая коммуникация им такую возможность предоставляет [7].

**Выводы по обзору литературы:**

1. Самопрезентация является важнейшей составной частью социального взаимодействия, в значительной степени влияющей на успешность взаимодействия.
2. В самопрезентации личность ситуативно прибегает к различным тактикам, используя совокупность приемов вербального и невербального поведения, направленных на создание желаемого впечатления, необходимого для определенных краткосрочных целей.
3. Влияние на особенности самопрезентации оказывает уровень самомониторинга личности – способности регулировать собственное поведение в целях следования требованиям социальной ситуации.
4. Общение личности в интернет-пространстве отличается повышением агрессивных и доминирующих тенденций.
5. Самопрезентация в интернет-общении обладает рядом социально-психологических особенностей, обусловленных, в первую очередь, анонимностью, возможностью контролировать и даже имитировать эмоциональное состояние, наличием возможностей для предъявления желаемого образа себя, выбора желаемого статуса и даже смены идентичности.

**Глава 2. Методы и организация исследования**

**2.1 Описание выборки исследования**

**Цель:**

Изучение особенностей самопрезентации человека в интернет-общении.

**Предмет исследования:**

Общение и самопрезентация в реальности и в интернете.

**Гипотезы исследования:**

Общая гипотеза:

Самопрезентация человека в интернете отличается от самопредъявления в реальном общении.

Частные гипотезы:

1. Самопрезентация в интернете в меньшей степени, чем в реальности контролируется личностью.
2. Представление о себе в интернет-общении отличается более выраженными показателями доминирования и агрессивности.
3. В самопрезентации в интернете по сравнению с реальным общением чаще используются ассертивные тактики самопрезентации.
4. Существуют гендерные различия в особенностях самопрезентации в интернете.
5. С возрастом различия самопрезентации в интернете и в реальности снижаются.

**Задачи исследования:**

1. Сравнить уровень социального контроля (самомониторинга) в представлении о себе в реальном и интернет-общении.
2. Сравнить представление респондентов о себе в реальном общении и в интернете
3. Провести сравнительный анализ тактик самопрезентации в реальном общении и в интернете
4. Провести сравнительный анализ особенностей самопрезентаци в реальном общении и в интернете у мужчин и женщин
5. Оценить влияние возраста на особенности самопрезентации в реальности и в интернете

**Объект исследования:**

**Описание выборки**

Было обследовано 75 человек в возрасте от 18 лет до 67 лет. Все испытуемые представители различных сфер деятельности.

Распределение респондентов по количеству и среднему показателю возраста представлено в таблице 1.

Таблица 1.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Количество | Средний возраст |
| Мужчины | 30 | 30,03 |
| Женщины | 45 | 33,86 |
| Всего | 75 | 34,12 |

Гистограмма 1.

**2.2 Методы и процедура исследования.**

**Процедура исследования.**

Все методики, которые использовались для проведения опроса, респонденты заполняли два раза: с позиции реального общения и с позиции интернет-пользователя.

**Методики исследования:**

1. Методика диагностики межличностных отношений Лири;
2. Тест самомониторинга М. Снайдера;
3. Шкала измерения тактик самопрезентации (С. Ли, Б. Куигли, М. Неслер, А. Корбертт, Дж. Тедеши);
4. Авторская анкета.
5. **Методика диагностики межличностных отношений Лири.**

Методика диагностики межличностных отношений (ДМО) (Leary's Interpersonal Behavior Circle, Interpersonal Circumplex) была разработана американским психологом Тимоти Лири (Timothy Leary) в 1954 году для выявления у человека представлений о идеальном «Я», а также для изучения взаимоотношений между людьми в малых группах. Рускоязычный же вариант опросника был сделан Собчик Л. В. в 70-х годах. Методика предназначена для исследования представлений субъекта о самом себе и для выявления доминирующего типа отношений с окружающими его людьми. При этом выделяются два фактора: «дружелюбие-агрессивность (враждебность)» и «доминирование-подчинение».

Опросный лист включает в себя 128 оценочных суждений, которые в свою очередь объединяются в 8 шкал:

1. Авторитарный (властный-лидирующий)
2. Эгоистичный (независимый-доминирующий)
3. Агрессивный (прямолинейный-агрессивный)
4. Подозрительный (недоверчивый-скептический)
5. Подчиняемый (покорно-застенчивый)
6. Зависимый (зависимый-послушный)
7. Дружелюбный (сотрудничающий-конвенциальный)
8. Альтруистический (ответственно-великодушный)

Сама методика построена таким образом, что суждения, направленные на выяснение какого-либо типа отношений, расположены не подряд с сгруппированы по 4 и повторяются через равное количество определений. При обработке результатов подсчитывается количество отношений каждого типа.

Текст опросного листа приведён в Приложении.

1. **Тест самомониторинга М. Снайдера (Self Monitoring Scale).**

Американский психолог Марк Снайдер (Mark Snyder), специалист в области клинической, социальной, а также в области психологии личности и психологии развития, в 1974 году разработал опросник – «шкала социального самоконтроля**»** (Self Monitoring Scale), который измеряет социальный контроль у людей - способность контролировать своё поведение.

Методика помогает распознавать людей с «высоким уровнем самомониторинга», умеющих «хорошо» управлять собой и людей с «низким уровнем самомониторинга», умеющих «плохо» управляют собой.

Тест опросника включает 18 высказываний, построенных по принципу «ложь/правда».

По результатам проведения методики вычисляется показатель самомониторинга.

Текст опросного листа приведён в Приложении.

1. **Шкала измерения тактик самопрезентации (С. Ли, Б. Куигли, М. Неслер, А. Корбертт, Дж. Тедеши) (Self-presentation Tactics Scale – SPTS) (Lee S.-J., Quigley B., Nesler M., Corbett A., Tedeschi J., 1999)**

Под понятием «тактики самопрезентации» понимается умение человека в вербальной и невербальной форме производить нужное впечатление для достижения собственных целей.

В 1984 году Тедеши (Tedeschi) и Мельбург (Melburg) выделили 4 категории тактик самопрезентации, зависящие от характерного в ситуации самопрезентации поведения. Все выделенные тактики группируются в две группы – защитные и ассертивные. Сами шкалы самопрезентации были построены на основе теории Тедеши о разделении тактик самопрезентации на защитные и ассертивные [30].

Шкала измерения тактик была опубликована в 1999 году и состояла из 64 утверждений, которые подразделялись на 12 групп (тактик). Оценка каждого утверждения производится по 9 бальной шкале от 1 – «очень редко» до 9 – «очень часто».

**Защитные тактики самопрезентации:**

1. *Оправдание с отрицанием ответственности* (Excuses) – вербальные отстаивания субъектом, которые отрицают ответственность за его негативные поступки или явления. Такие люди оправдываются, не принимая при этом своей вины;
2. *Оправдание с принятием на себя ответственности* (Justifications) – предоставление причин, которые помогают субъекту снизить негативную реакцию со стороны окружающих, но с принятием на себя ответственности;
3. *Отречение* (Disclaimer) – заведомое вербальное объяснение причин своего поведения, ещё до того, как произошло какое-либо несчастье;
4. *Препятствие самому себе* (Self-handicapping) – проявление субъектом беспокойства и желания к положительному результату его действий, ссылка им на внешние негативные факторы такие, как: болезнь, усталость и т. д.;
5. *Извинение* (Apologies) – принятие человеком своей вины за ранее сделанные ошибки, извинения и раскаяния в вербальной и невербальной форме;

**Ассертивные тактики самопрезентации:**

1. *Желание/старание понравиться* (Ingratiation) – поступки, позволяющие человеку понравиться и добиться расположения другого человека. При этом человек, который стремится войти в расположение другого, может рассказывать о своих положительных качествах, соглашаться с чужим мнением, даже, если оно ему не нравится, делать подарки;
2. *Запугивание* (Intitmidation) – действия, используемые субъектом для устрашения оппонента. При этом, человек ссылается на несуществующие связи или какие-либо «могучие» силы, находящиеся в его распоряжении;
3. *Мольба/просьба* (Supplication) – манипуляция, при которой один человек показывает себя слабым и нуждающимся в помощи другого, более сильного человека, чем он сам;
4. *Приписывание себе достижений* (Entitliment) – попытки субъекта обратить внимание других на какие-то свои достижения, которые ранее не были замечены окружающими. Так же такой человек может преувеличивать свои успехи и приписывать себе больше сделанного им на самом деле;
5. *Преувеличение своих достижений* (Enhancement) – преувеличение своих собственных достижений, при котором человек старается убедить других, что выполненная им работа имеет куда более высокую значимость, чем на самом деле;
6. *Негативная оценка других* (Blasting) – попытка субъекта вызвать у других негативное отношение к конкурирующей стороне. Такой человек будет всячески критиковать конкурентов для того, чтобы вознести себя в глазах союзников;
7. *Пример для подражания* (Exemplification) – поведение, направленное субъектом на то, чтобы вызвать у других людей чувство восхищения и подражания перед ним.

Тест опросного листа приведён в Приложении.

1. **Авторская анкета**

Для получения информации о том, какое место отводят респонденты интернет-общению в своей жизни, какие функции интернета являются для них приоритетными, как они сами оценивают свое общение в интернете, а также сбора демографической информации была разработана анкета, включающая 9 вопросов.

Текст анкеты приведен в Приложении.

* 1. Математико-статистические методы обработки данных

При обработке эмпирических данных использовалась программа [SPSS Statistics](https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwjFkPeon5rTAhVhG5oKHVMTDX0QFggcMAA&url=https%3A%2F%2Fwww.ibm.com%2Fsoftware%2Fproducts%2Fru%2Fspss-statistics&usg=AFQjCNGeof6uV4Ha3xhsGimW_J0P1HnO8g&cad=rjt).

- анализ достоверности различий (t-критерий Стьюдента)

- корреляционный анализ (r-Пирсона)

- факторный анализ

**Глава 3. Результаты исследования и их обсуждение**

**3.1 Результаты опроса по авторской анкете.**

Респондентам была предложена анкета, направленная на выявление их отношения к различным функциям интернета, а также того, различается ли их поведение в интернете от общения в реальности.

Распределение ответов на вопрос «Я использую интернет в основном для общения» представлено в таблице 2.

Таблица 2.

Я использую интернет в основном для общения

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Да | Нет | Не задумывался |
| Мужчины | 23,3% | 80% | 0% |
| Женщины | 44,4% | 57,7% | 4,4% |
| Всего | 36% | 66,6% | 2,6% |

Гистограмма 2.

Из таблицы видно, что большая часть людей не использует интернет для общения (66,6%), мужчин среди тех, кто придерживается такого мнения 80%.

Среди женщин почти половина указывают, что используют интернет как основной способ для общения (44,4%), что превышает общий показатель всех опрошенных (36%) и мужчин почти в 2 раза (23,3%).

Распределение ответов на вопрос «Я использую интернет в основном для поиска информации» представлено в таблице 3.

Таблица 3.

Я использую интернет в основном для поиска информации

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Да | Нет | Иногда | Другое |
| Мужчины | 73,3% | 3,3% | 26,6% | 0% |
| Женщины | 60% | 11,1% | 33,3% | 2,2% |
| Всего | 65.3% | 8% | 30,6% | 1,3% |

Гистограмма 3.

Из таблицы видно, что большинство опрошенных полагают, что используют интернет как основной информационный ресурс (65,3%). Среди мужчин таких больше (73,3%). Среди женщин (60%), соответственно.

Распределение ответов на вопрос «Интернет общение позволяет мне быть не таким, как при общении в реальности» представлено в таблице 4.

Таблица 4.

Интернет общение позволяет мне быть не таким, как при общении в реальности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Да | Нет | Затрудняюсь ответить | Другое |
| Мужчины | 20% | 73,3% | 6,6% | 3,3% |
| Женщины | 20% | 64,4% | 17,7% | 4,4% |
| Всего | 20% | 68% | 13,3% | 4% |

Гистограмма 4.

Как мы видим, большинство опрошенных (68%) полагают, что для них отсутствуют различия в самопрезентации в реальности и интернете. У мужчин такое мнение более распространенное (73.3%), чем у женщин (64,4%).

Мнение о том, что интернет-общение позволяет человеку быть не таким, как при общении в реальности, имеет одинаковый показатель, как у мужчин (20,0%), так и у женщин (20,0%).

Затруднения же с ответом на этот вопрос возникли в основном у некоторого числа женщин (17,7%). У мужчин этот показатель ниже (6,6%).

Распределение ответов на вопрос «Общение в реальности позволяет мне оставаться самим собой» представлено в таблице 5.

Таблица 5.

Общение в реальности позволяет мне оставаться самим собой

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Да | Нет | Не всегда | Затрудняюсь ответить |
| Мужчины | 26,6% | 33,3% | 43,3% | 0% |
| Женщины | 33,3% | 24,4% | 37,7% | 11,1% |
| Всего | 30,6% | 28% | 40% | 6,6% |

Гистограмма 5.

Из таблицы видно, что треть мужчин (33,3%) четверть (24,4%) женщин полагают, что в общении в реальной жизни можно проявлять свое «истинное Я». 43,3% (близко к половине) мужчин и 37,7% женщин ответили, что не всегда общение предоставляет такую возможность. Эта картина вполне объяснима с точки зрения наличия факта нормативности и регламентированности общения. Особенно этот тезис важен для делового общения, подавляющее большинство респондентов – работающие люди, следовательно, значительная часть их социального взаимодействия – деловое общение, где «оставаться» самим собой постоянно просто невозможно.

Распределение ответов на вопрос «При общении в реальности мне труднее находить общий язык с собеседником, чем в интернете» представлено в таблице 6.

Таблица 6.

При общении в реальности мне труднее находить общий язык с собеседником, чем в интернете

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Да | Нет | Когда как | Затрудняюсь ответить |
| Мужчины | 13,3% | 56,6% | 33,3% | 0% |
| Женщины | 8,8% | 64,4% | 31,1% | 2,2% |
| Всего | 10,6% | 61,3% | 32% | 1,3% |

Гистограмма 6.

Больше половины респондентов (61,3%) отмечают, что в реальности им труднее находить общий язык с собеседниками, чем в интернете. Среди них больше мужчин (56,6%), женщин - 64,4%.

Примерно треть всех респондентов (32%), среди которых примерно равное соотношение мужчин (33,3%) и женщин (31,1%) полагают, что проблема нахождения общего языка с собеседником решается каждый раз в зависимости от конкретной ситуации и не определяется однозначно условиями общения – реальность или интернет.

Но, на наш взгляд, такие ответы респондентов являются серьезным поводом для размышлений, они могут рассматриваться даже как парадоксальные – «живое» общение дает человеку объективно больше ресурсов для нахождения общего языка с партнером: отсутствие канала-посредника, молниеносность обратной связи (при самом быстром интернете, отсрочка все же есть), возможность наблюдать и учитывать невербальные сигналы. Тем не менее, для большей части опрошенных эти ресурсы представляются не значимыми (возможно потому, что не используются).

И конечно важный вопрос, который возникает в этом контексте, что понимают наши респонденты под вопросом «Найти общий язык», возможно, это не задача «понять» партнера, а успешно «предъявить» ему себя.

Распределение ответов на вопрос «При общении в интернете и реальности я остаюсь «одним и тем же» человеком» представлено в таблице 7.

Таблица 7.

При общении в интернете и реальности я остаюсь «одним и тем же» человеком

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Да | Нет | Не знаю |
| Мужчины | 76,6% | 10% | 16,6% |
| Женщины | 68,8% | 20% | 17,7% |
| Всего | 72% | 16% | 17,3% |

Гистограмма 7.

Из таблицы видно, что по мнению 76,6% мужчин и 68,8% женщин, при общении в интернете они не меняются и остаются такими же, как и в реальности.

Однако стоит отметить, что в нашей выборке присутствуют и «сомневающиеся», тех кто затруднился ответить на поставленный вопрос 17,3%, примерно поровну мужчин (16,6%) и женщин (17,7%).

Распределение ответов на вопрос «Интернет - общение даёт мне больше пользы, чем общение в реальности» представлено в таблице 8.

Таблица 8.

Интернет - общение даёт мне больше пользы, чем общение в реальности

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Да | Нет | Затрудняюсь ответить |
| Мужчины | 10% | 66,6% | 26,6% |
| Женщины | 11,1% | 73,3% | 22,2% |
| Всего | 10,6% | 70,6% | 24% |

Гистограмма 8.

Из таблицы видно, что лишь десятая часть респондентов (10,6%) полагают что интернет – общение приносит им больше пользы, чем взаимодействие в реальности.

Примерно четверть мужчин (26,6%) и чуть меньше женщин (22,2%) затруднились ответить на этот вопрос. Можно предположить, что вопрос о том, что является пользой, когда речь идет об общении, имеет крайне субъективное толкование.

Распределение ответов на вопрос «При общении в интернете я ощущаю себя более раскованным» представлено в таблице 9.

Таблица 9.

При общении в интернете я ощущаю себя более раскованным

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Да | Нет | Затрудняюсь ответить |
| Мужчины | 46,6% | 53,3% | 3,3% |
| Женщины | 42,2% | 53,3% | 16,6% |
| Всего | 44% | 53,3% | 8% |

Гистограмма 9.

Чуть меньше половины (44%) опрошенных прямо оценили свою раскованность в интернет-общении выше, чем в реальности. Среди них чуть больше мужчин – 46,6%, женщин, соответственно 42%.

Но следует отметить, что примерно также, даже с небольшим перевесом, распределились отрицательные ответы (53%).

Интересно, что женщин значительно больше среди тех, кто затруднился с ответом на поставленный вопрос, 16,6% женщин и только 3,3% процента мужчин.

Распределение ответов на вопрос «При общении в интернете я ощущаю себя более уверенно» представлено в таблице 10.

Таблица 10.

При общении в интернете я ощущаю себя более уверенно

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Да | Нет | Затрудняюсь ответить |
| Мужчины | 43,3% | 46,6% | 13,3% |
| Женщины | 37,7% | 55,5% | 13,3% |
| Всего | 40% | 52% | 13,3% |

Гистограмма 10.

На прямой вопрос о возрастании собственной уверенности в интернет-общении по сравнению с реальностью 40% респондентов, ответили утвердительно, среди них больше мужчин (43,3), женщин – 37, 7%.

Эти результаты подтверждают данные исследований о возрастании уверенности в интернет-общении, обусловленной анонимностью, возможностью «выйти» из ситуации безболезненно.

Обязательно следует отметить, что ответы респондентов на вопросы анкеты отражают их субъективное мнение о различиях или сходстве их общения в реальной жизни и в интернете.

**3.2. Анализ различий в результатах диагностики особенностей общения и самопрезентации в реальном и интернет-общении**

**3.2.1. Первичные статистики**

Средние данные по выборке по методике Лири в реальности и в интернете, представлены в таблице 11 и на гистограмме 11.

Таблица 11.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Общение в реальности | | Общение в интернете | |
| Среднее | Среднекв. отклонение | Среднее | Среднекв. отклонение |
| Авторитарный | 8,8 | 3,4 | 8,6 | 3,9 |
| Эгоистичный | 7,2 | 2,7 | 7,8 | 2,9 |
| Агрессивный | 7,4 | 2,5 | 7,6 | 2,7 |
| Подозрительный | 7,4 | 3,0 | 6,8 | 3,3 |
| Подчиняемый | 6,9 | 3,2 | 5,2 | 3,2 |
| Зависимый | 6,7 | 2,8 | 5,6 | 2,8 |
| Дружелюбный | 8,3 | 2,7 | 7,8 | 3,0 |
| Альтруистический | 9,0 | 3,6 | 8,5 | 3,7 |

Гистограмма 11.

Средние данные по выборке по тесту самомониторинга М. Снайдера представлены в таблице 12.

Таблица 12.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Общение в реальности | | Общение в интернете | |
| Среднее | Среднекв. отклонение | Среднее | Среднекв. отклонение |
| Уровень самомониторнига | 9,8 | 2,9 | 9,8 | 2,9 |

Средние результаты по нашей выборке соответствуют среднему уровню самоконтроля личности. Данные по шкале «общение в интернете» идентичны данным по шкале «общение в реальности».

Средние данные по выборке по шкале измерения тактик самопрезентации представлены в таблице 13.

Таблица 13.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Общение в реальности | | Общение в интернете | |
| Среднее | Среднекв. отклонение | Среднее | Среднекв. отклонение |
| Оправдание с отрицанием ответственности | 19,1 | 8,1 | 17,6 | 8,1 |
| Оправдание с принятием ответственности | 20,9 | 8,1 | 19,9 | 9,6 |
| Отречение | 21,0 | 8,6 | 18,2 | 8,8 |
| Препятствование самому себе | 17,8 | 7,4 | 16,3 | 8,1 |
| Извинение | 32,0 | 8,3 | 27,3 | 8,8 |
| Желание/старание понравиться | 32,7 | 12,2 | 32,0 | 13,6 |
| Запугивание | 14,8 | 7,9 | 12,8 | 8,2 |
| Просьба/мольба | 17,0 | 6,8 | 16,7 | 7,7 |
| Приписывание себе достижений | 20,9 | 9,1 | 20,2 | 10,2 |
| Преувеличение своих достижений | 20,1 | 8,2 | 19,1 | 8,5 |
| Негативная оценка других | 14,9 | 7,1 | 14,0 | 7,0 |
| Пример для подражания | 23,0 | 9,9 | 21,3 | 11,0 |

Гистограмма 12.

**3.2.2. Анализ достоверности различий**

Сравнение уровня по тесту самомониторинга М. Снайдера в интернет-общении и реальном общении достоверных различий не показало, что является фактом, не подтверждающим гипотезу 1.

Достоверные различия по методике межличностных отношений Лири по всей выборке получены для шкал: «эгоистичный», «подчиняемый», «зависимый».

Данные о достоверных различиях представлены в таблице 14.

Таблица 14.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Общение в реальности | Общение в интернете | Т-критерий | Значимость двухсторонняя |
| Эгоистичный | 7,21 | 7,84 | -2,183 | 0,032 |
| Подчиняемый | 6,91 | 5,15 | 5,029 | 0,000 |
| Зависимый | 6,72 | 5,59 | 3,320 | 0,001 |

Гистограмма 13.

Из таблицы видно, что в интернет-общении люди воспринимают себя более эгоистичными, менее подчиняемыми и менее зависимыми, чем при общении в реальности. Эти данные подтверждают гипотезу 2.

Далее было проведено сравнение особенностей общения и самопрезентации в реальности и в интернете между мужчинами и женщинами.

Достоверные различия по методике ДМО между мужчинами и женщинами отдельно в интернет-общении и в реальном общении получены для следующих показателей: «эгоистичный», «агрессивный», «дружелюбный».

Данные о достоверных различиях между мужчинами и женщинами в интернет-общении и реальном общении представлены в таблице 15.

Таблица 15.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Общение в реальности | | Т-критерий | Значимость двухсторонняя | Общение в интернете | | Т-критерий | Значимость двухсторонняя |
| Муж. | Жен. | Муж. | Жен. |
| Эгоистичный | 8,53 | 6,33 | 3,753 | 0,000 | 8,70 | 7,27 | 2,182 | 0,032 |
| Агрессивный | 8,07 | 6,91 | 1,971 | 0,052 | 8,80 | 6,87 | 3,160 | 0,002 |
| Дружелюбный |  |  |  |  | 8,67 | 7,22 | 2,123 | 0,037 |

Гистограмма 14.

Из таблицы видно, что в интернет-общении мужчины воспринимают себя более эгоистичными (8,7) и агрессивными (8,8), по сравнению с женщинами, у которых показатели эгоизма (7,27) и агрессии (6,87) в интернет-общении ниже. В реальном общении эгоизм (8,53) и агрессивность (8,07) у мужчин так же выше, чем у женщин – эгоизм (6,33) и агрессия (6,91).

Кроме этого, параметр дружелюбности, который присутствует только в интернет-общении, у мужчин выше (8,67), чем у женщин (7,22).

Полученные результаты свидетельствуют о повышении «полярности» в интернет-общении у мужчин, по сравнению с женщинами. Они более эгоистичны и агрессивны, но в то же время более дружелюбны в ситуациях виртуального общения.

Анализ достоверности различий отдельно в группе мужчин и женщин дал следующие результаты.

Для мужчин:

Достоверные различия по методике ДМО для мужчин получены для следующих показателей: «агрессивный», «подчиняемый».

Данные о достоверных различиях для мужчин представлены в таблице 16

Таблица 16.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Общение в реальности | Общение в интернете | Т-критерий | Значимость двухсторонняя |
| Агрессивный | 8,07 | 8,80 | -2,009 | 0,054 |
| Подчиняемый | 7,20 | 5,37 | 2,949 | 0,006 |

Гистограмма 15

Из таблицы видно, что в интернет-общении мужчины воспринимают себя более агрессивными (8,8) и менее подчиняемыми (5,37), чем при общении в реальности.

В группе мужчин выявлено 2 различия в восприятии своих межличностных отношений в реальном и интернет-общении, для женщин таких различий больше – 4.

Достоверные различия по методике межличностных отношений Лири для женщин получены для следующих показателей: эгоистичный, подозрительный, подчиняемый, зависимый.

Данные о достоверных различиях для женщин представлены в таблице 17.

Таблица 17.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Общение в реальности | Общение в интернете | Т-критерий | Значимость двухсторонняя |
| Эгоистичный | 6,33 | 7,27 | -2,644 | 0,011 |
| Подозрительный | 7,69 | 6,76 | 2,348 | 0,023 |
| Подчиняемый | 6,71 | 5,00 | 4,110 | 0,000 |
| Зависимый | 6,49 | 5,16 | 2,784 | 0,008 |

Гистограмма 16.

Из таблицы видно, что в интернет-общении женщины воспринимают себя более эгоистичными (7,27), менее подозрительными (6,76), подчиняемыми (5), и зависимыми (5,16), чем при общении в реальности.

Достоверные различия по шкале измерения тактик самопрезентации по всей выборке получены для следующих видов тактик: «оправдание с отрицанием ответственности», «отречение», «препятствование самому себе», «извинение», «запугивание», «пример для подражания».

Данные о достоверных различиях представлены в таблице 18.

Таблица 18.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Общение в реальности | Общение в интернете | Т-критерий | Значимость двухсторонняя |
| Оправдание с отрицанием ответственности | 19,11 | 17,64 | 2,238 | 0,028 |
| Отречение | 20,96 | 18,24 | 3,337 | 0,001 |
| Препятствование самому себе | 17,75 | 16,27 | 2,409 | 0,018 |
| Извинение | 31,97 | 27,25 | 6,221 | 0,000 |
| Запугивание | 14,80 | 12,79 | 3,154 | 0,002 |
| Пример для подражания | 23,01 | 21,32 | 2,081 | 0,041 |

Гистограмма 17.

Из таблицы видно, что при самопрезентации в интернет-общении люди реже извиняются, оправдываются, отрекаются, подают пример для подражания, прибегают к запугиванию.

Большинство тактик самопрезентации (4 из 6), использование которых снижается в интернет-общении относится к защитным.

Далее рассмотрим достоверные различия в группе мужчин.

Достоверные различия по использованию тактик самопрезентации в группе мужчин получены для следующих: «отречение», «препятствование самому себе», «извинение».

Данные о достоверных различиях для мужчин представлены в таблице 19

Таблица 19.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Общение в реальности | Общение в интернете | Т-критерий | Значимость двухсторонняя |
| Отречение | 19,87 | 18,03 | 2,052 | 0,049 |
| Препятствование самому себе | 17,23 | 15,20 | 2,138 | 0,041 |
| Извинение | 31,13 | 26,23 | 4,080 | 0,000 |

Гистограмма 18.

Из таблицы видно, что в интернет-общении мужчины склонны реже заранее объяснять своё поведение, искать негативные причины, которые могут препятствовать положительному результату и извиняться за свои ошибки сделанные в прошлом, чем при общении в реальности.

Отметим, что аналогично результатам по всей выборке, но еще более отчетливо в группе мужчин прослеживается снижение в интернет-общении использования защитных тактик самопрезентации.

Анализ различий в группе женщин.

Достоверные различия по шкале измерения тактик самопрезентации в группе женщин получены для следующих тактик: «оправдание с отрицанием ответственности», «отречение», «извинение», «запугивание», «пример для подражания».

Данные о достоверных различиях для женщин представлены в таблице 20

Таблица 20.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Общение в реальности | Общение в интернете | Т-критерий | Значимость двухсторонняя |
| Оправдание с отрицанием ответственности | 19,44 | 17,47 | 2,154 | 0,037 |
| Отречение | 21,69 | 18,38 | 2,711 | 0,010 |
| Извинение | 32,53 | 27,93 | 4,649 | 0,000 |
| Запугивание | 14,31 | 11,96 | 3,126 | 0,003 |
| Пример для подражания | 22,96 | 20,29 | 2,651 | 0,011 |

Гистограмма 19.

Из таблицы видно, что в интернет-общении женщины реже отрицают ответственность за свои поступки, меньше склонны заведомо объяснять своё поведение, извиняться за свои ошибки, сделанные ранее, меньше пытаются запугивать других людей и меньше ориентированы на то, чтобы вызывать у других чувство восхищения.

В отличие от группы мужчин, различия в тактиках самопрезентации в реальном и интернет-общении отмечаются и для защитных и для ассертивных тактик. Различий в защитных тактиках – 3, в ассертивных – 2.

В целом следует отметить, что «диапазон» изменений самопрезентации в интернете для женщин более широкий.

**3.4. Анализ корреляционных связей**

3.4.1 В исследовании получен целый ряд взаимосвязей исследуемых параметров с возрастом.

Так, для интернет-общения (-0,253\*) и общения в реальности (-0,229\*) с возрастом характерно падение уровня самоконтроля.

Получены корреляции с возрастом ряда характеристик общения в интернете: авторитарность (-0,281\*), и эгоистичность (-0,251\*). В реальном общении с возрастом падает «зависимость» (-0,249\*).

Из тактик самопрезентации значимо коррелирует с возрастом только «запугивание», связь отрицательная (-0,235\*).

Рисунок 1. Корреляционная плеяда связей исследуемых параметров и возраста.

Условные обозначения корреляционных плеяд в рисунках с 1 по 12:

- тактики самопрезентации, самомониторинг, ДМО. - положительная связь.

- отрицательная связь.

В исследовании было получено большое количество взаимосвязей между параметрами теста Лири, тактиками самопрезентации. Мы полагаем, что останавливаться на них подробно нецелесообразно, поскольку они довольно очевидны. Интерес для нас представляют взаимосвязи самомониторинга, как показателя самоконтроля поведения, выражения эмоций и проявления себя. Напомним, что достоверных различий между уровнем самомониторинга личности в интернете и в реальности получено не было, кроме того получена сильная взаимосвязь уровня самомониторинга в реальности и в интернете, что представляется естественным. Интернет в корне не меняет особенности человека и, в интернете он, в целом, остается самим собой.

На наш взгляд, интерес представляют различия в структуре взаимосвязей самомониторинга и параметров межличностных отношений (тест ДМО) и частотой используемых тактик самопрезентации.

3.4.2 Взаимосвязи уровня самомониторинга с характеристиками межличностных отношений (ДМО) в реальности и в интернете.

Обнаружены взаимосвязи самомониторинга в реальном общении с авторитарностью (0,337\*\*) и подчиняемостью (- 0,274\*).

Рисунок 2. Корреляционная плеяда связей самомониторинга в реальности с ДМО в реальности.

Самомониторинг в интернете связан с самооценкой авторитарности (0,258\*) и эгоистичности (0,250\*) в интернете.

Рисунок 3. Корреляционная плеяда связей самомониторинга в интернете с ДМО в интернете.

3.4.3 Взаимосвязи уровня самомониторинга в реальности с тактиками самопрезентации в реальности и в интернете.

Обнаружены 4 взаимосвязи самомониторинга в реальном общении с тактиками самопрезентации, из которых одна (препятствование самому себе –(2,35\*) - защитная, а три (запугивание (0,290\*)), приписывание себе достижений (0,244\*), преувеличение своих достижений (0,247\*) - ассертивные.

Рисунок 4. Корреляционная плеяда связей самомониторинга в реальности с тактиками в реальности.

Самомониторинг в интернете взаимосвязан с 6 тактиками самопрезентации, из которых только одна (извинение (-2,86\*) – защитная, и 5 (желание/старание понравиться (0,253\*), запугивание (0,438\*\*), приписывание себе достижений (0,360\*\*), преувеличение своих достижений (0,279\*) и негативная оценка других (0,269\*) – ассертивные.

Рисунок 5. Корреляционная плеяда связей самомониторинга в интернете с тактиками в интернете.

Следует обратить внимание на то, что самомониторинг в интернете имеет большее количество взаимосвязей с тактиками самопрезентации и среди них бОльшую часть составляют ассертивные.

3.4.4 Теперь рассмотрим взаимосвязи уровня самомониторинга с характеристиками межличностных отношений (ДМО) и тактиками самопрезентации в реальности и в интернете отдельно у мужчин и женщин.

Структура взаимосвязей уровня самомониторинга в реальности и в интернете различается у мужчин и женщин.

Взаимосвязей самомониторинга с характеристиками ДМО в реальности у мужчин не обнаружено.

В группе женщин получены взаимосвязи самомониторинга в реальности (0,343\*) с авторитарностью в реальности.

Рисунок 7. Корреляционная плеяда связей самомониторинга в реальности с ДМО у женщин.

Таким образом, следует отметить, что контроль авторитарности в общении женщинам свойственен в большей степени, чем мужчинам. Вполне логичным объяснением служит наличие глубинных гендерных стереотипов.

В отличие от реального общения, в интернет-общении в группе мужчин обнаружены взаимосвязь самомониторинга в интернете с авторитарностью в интернете (0,371\*).

Рисунок 8. Корреляционная плеяда связей самомониторинга в интернете с ДМО у мужчин.

Нужно так же отметить, что взаимосвязей с характеристиками по ДМО в интернет-общении у женщин не обнаружено.

Таким образом, в группе мужчин отсутствуют связи самомониторинга в реальности с характеристиками ДМО, в группе женщин – в интернете.

В группе мужчин обнаружены 2 взаимосвязи самомониторинга в реальном общении с ассертивными тактиками самопрезентации: запугивание (0,419\*) и приписывание себе достижений (0,390\*). Связи положительные.

Рисунок 9. Корреляционная плеяда связей самомониторинга в реальности с тактиками самопрезентации у мужчин.

Отметим, что в реальном общении самоконтроль связан в группе мужчин с ассертивными тактиками самопрезентации.

В группе женщин обнаружены 2 взаимосвязи самомониторинга в реальном общении: с ассертивной тактикой – препятствование самому себе (-0,316\*) и защитной – извинение (-0,425\*\*).

Рисунок 10. Корреляционная плеяда связей самомониторинга в реальности с тактиками у женщин.

В группе мужчин обнаружены взаимосвязи самомониторинга в интернет-общении с 6 тактиками самопрезентации в интернете. Из них: оправдание с принятием ответственности (0,468\*\*) является защитной, а остальные 5 - желание/старание понравиться (0,539\*\*), запугивание (0,576\*\*), приписывание себе достижений (0,638\*\*), преувеличение своих достижений (0,511\*\*) и негативная оценка других (0,431\*) – ассертивные.

Рисунок 11. Корреляционная плеяда связей самомониторинга в интернете с тактиками у мужчин.

Стоит отметить, что в случае связей тактик с самомониторингом у мужчин больше, чем у женщин.

У женщин самомониторинг в интернете связан с 2 тактиками: защитной - извинение (-0,426) и ассертивной - запугивание (0,320\*).

Рисунок 12. Корреляционная плеяда связей самомониторинга в интернете с тактиками у женщин.

Стоит отметить, что в случае связей тактик с самомониторингом у мужчин больше, чем у женщин.

**3.5 Факторный анализ**

В результате факторного анализа были выделены 4 фактора, описывающих самопрезентацию в реальном общении и в интернете.

И для самопрезентации в реальном общении и для самопрезентации в интернете выделилось по 4 фактора, которые представлены ниже. Однако в содержательной наполняемости факторов можно выделить ряд различий.

***Фактор 1.***

Фактор 1 совпадает для самопрезентации в реальности и в интернет-общении.

Для обоих вариантов общения в него вошли исключительно тактики самопрезентации.

Мы обозначили его как «Репертуар тактик самопрезентации».

Содержание фактора 1 для реального и интернет-общения представлено в таблице 21.

Таблица 21.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Реальное общение | | Общение в интернете | |
| ***Репертуар тактик*** | | ***Репертуар тактик*** | |
| Оправдание с принятием ответственности\_р | 0,815 | Оправдание с принятием ответственности\_и | 0,838 |
| Негативная оценка других\_р | 0,783 | Оправдание с отрицанием ответственности\_и | 0,837 |
| Оправдание с отрицанием ответственности\_р | 0,781 | Просьба/мольба\_и | 0,816 |
| Преувеличение своих достижений\_р | 0,777 | Преувеличение своих достижений\_и | 0,802 |
| Приписывание себе достижений\_р | 0,772 | Желание/старание понравится\_и | 0,797 |
| Просьба/мольба\_р | 0,770 | Отречение\_и | 0,782 |
| Желание/старание понравится\_р | 0,761 | Приписывание себе достижений\_и | 0,746 |
| Отречение\_р | 0,730 | Негативная оценка других\_и | 0,699 |
| Запугивание\_р | 0,651 | Пример для подражания\_и | 0,597 |
| Пример для подражания\_р | 0,532 | Запугивание\_и | 0,574 |

***Фактор 2.***

В содержании второго фактора, описывающего самопрезентацию в реальном и виртуальном общении можно отметить различия.

В обоих случаях в факторы входят показатели восприятия особенностей межличностных отношений, но они различаются. Кроме того, когда речь идет о реальном общении в фактор входит «уровень самомониторинга».

Фактор 2 для реального общения мы обозначили «Контроль авторитарности самопредъявления».

В интернет-общении второй фактор может быть обозначен как «Агрессивность».

Содержание фактора 1 для реального и интернет-общения представлено в таблице 22.

Таблица 22.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Реальное общение | | Общение в интернете | |
| ***Контроль авторитарности самопредъявления*** | | ***Агрессивность*** | |
| Авторитарный\_р | 0,748 | Агрессивный\_и | 0,789 |
| Уровень самомониторинга\_р | 0,611 | Подозрительный\_и | 0,763 |
| Эгоистичный\_р | 0,567 | Эгоистичный\_и | 0,756 |
| Подчиняемый\_р | -0,502 |  |  |

***Фактор 3.***

Третий фактор оказался очень близким для общения в реальности и в интернете. Он включает показатели особенностей межличностных отношений. Мы обозначили его как «Дружелюбие» для описания самопрезентации в интернете. В реальном общении фактор включает больше параметров, связанных с зависимостью. Мы полагаем, что его можно назвать «Альтруизм и зависимость»

Содержание факторов представлено в таблице 23.

Таблица 23.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Реальное общение | | Интернет-общение | |
| ***Альтруизм и зависимость*** | | ***Дружелюбие*** | |
| Альтруистический\_р | 0,847 | Дружелюбный\_и | 0,866 |
| Дружелюбный\_р | 0,820 | Альтруистический\_и | 0,846 |
| Зависимый\_р | 0,626 | Зависимый\_и | 0,630 |
| Подчиняемый\_р | 0,579 |  |  |

***Фактор 4.***

Четвертый фактор также различается для описания самопрезентации в реальном общении и в интернете.

Для реального общения он может быть обозначен как «Подозрительность».

В интернет-общении содержание фактора совсем иное и включает самомониторинг и показатель подчиняемости в межличностных отношениях. Мы назвали его «Контроль подчиняемости»

Содержание факторов представлено в таблице 24.

Таблица 24.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Общение в реальности | | Общение в интернете | |
| ***Подозрительность*** | | ***Контроль подчиняемости*** | |
| Подозрительный\_р | 0,727 | Подчиняемый\_и | 0,674 |
| Агрессивный\_р | 0,692 | Уровень самомониторинга\_и | -0,608 |

Таким образом, факторная структура самопрезентации в реальности по нашим данным включает 4 фактора:

* Репертуар тактик
* Контроль авторитарности самопредъявления
* Альтруизм и зависимость
* Подозрительность.

Факторная структура самопрезентации в интернете также включает 4 фактора, но они отличаются от факторов самопрезентации в реальном общении.

Факторная структура самопрезентации в интернете по нашим данным описывается следующими факторами:

* Репертуар тактик
* Агрессивность
* Дружелюбие
* Контроль подчиняемости.

Полученные различия в факторной структуре самопрезентации в реальности и в интернете служат подтверждением основной гипотезы исследования.

**Выводы**

Опираясь на полученные результаты, можно сделать следующие выводы:

1. Обнаружены различия в структурах взаимосвязей самоконтроля в самопрезентации в интернете и в реальном общении с:
   * характеристиками межличностных отношений
   * использованием тактик самопрезентации

В самопрезентации в интернете значимо снижается использование защитных тактик самопрезентации.

Факторные структуры самопрезентации в интернете и реальном общении различаются по содержанию факторов.

Основная гипотеза исследования получила подтверждение.

1. Не обнаружено достоверных различий в уровне самомониторинга в реальном и интернет-общении.

Гипотеза 1 не получила подтверждения.

1. В интернет-общении достоверно выше уровень показателей доминирования и агрессивности.

Гипотеза 2 получила подтверждение.

1. В ходе исследования выявлены различия в использовании тактик самопрезентации в интернете и реальности.

В интернете отмечается снижение использования 6 тактик, из которых 4 защитные. В группе мужчин это снижение еще более отчетливое.

Эти результаты служат косвенным подтверждением гипотезы 3.

1. В особенностях самопрезентации в интернете мужчин и женщин выявлен ряд различий:

* Треть мужчин и лишь четверть женщин полагают, что в общении в реальной жизни можно проявлять свое «истинное Я»
* И в реальности и в интернете у мужчин выше эгоистичность и агрессивность, и только в интернет-общении у мужчин выше дружелюбие.
* В интернет-общении у мужчин возрастает агрессивность и снижается подчиняемость. У женщин в интернет общении изменений больше: возрастает эгоистичность, снижается подозрительность, подчиняемость и зависимость.
* И у мужчин и у женщин отмечается динамика в использовании с интернете тактик самопрезентации по сравнению с реальным общением. При этом у мужчин значимо ниже использование трех тактик и все они защитные, у женщин диапазон изменений больше – достоверно снижается использование пяти тактик, 3 из них защитные, 2 ассертивные.
* Обнаружены различия между мужчинами и женщинами в структуре взаимосвязей самомониторинга и показателей теста ДМО и тактик самопрезентации как в реальном общении, так и в интернете.

Гипотеза 4 получила подтверждение.

1. Изменения в особенностях самопрезентации в реальном общении и в интернете различны. В реальном общении снижается самоконтроль и зависимость. В интернет-общении с возрастом снижается уровень самомониторинга, авторитарность и эгоистичность – показатели особенностей межличностных отношений, реже используется тактика запугивания в самопрезентации.

Полученные данные опровергают гипотезу 5 нашего исследования.

**Заключение**

Проведённое нами исследование было направлено на изучение особенностей самопрезентации человека в интернет-общении. На основе анализа литературы по этой теме было выдвинуто предположение о том, что поведение человека в интернет-общении и реальности различается. В ходе проведённого исследования были подтверждены (полностью или частично) и не подтверждены заявленные нами гипотезы. Выполненные задачи позволяют разработать план дальнейших исследований по данной теме.

По результатам выполненной работы мы можем сказать, что имеются некоторые различия в самопрезентации у людей в интернете и реальности. Кроме того, существуют отличия, связанные с полом и наблюдается возрастная динамика в ряде исследованных явлений.

Полученные результаты могут быть использованы практически в любой сфере, где существует интернет-пространство, которое может быть использовано как для общения, так и для поиска информации.

Поскольку выводы, которые можно сделать, опираясь на полученный результат достаточно многообразны, следует продолжить исследование данной темы, но, возможно, расширив арсенал методов получения и измерения изучаемых показателей.

**Список использованных источников**

1. Ананьев Б. Г. «Психология и проблемы человекознания». Москва-Воронеж., 1996 год;
2. Антонова Н.В., Одинцова М.С. «Интеграционная модель исследования идентичности в контексте интернет-коммуникации», М., 2010 год;
3. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. «Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме», Изд. Прайм Еврознак, СПб 2002 год;
4. Белинская Е. П., Тихомандрицкая О. А. «Социальная психология личности: Учебное пособие для вузов», М., 2001 год;
5. Гоффман И. «Представление себя другим людям в повседневной жизни», М., 2000 год;
6. [Жичкина А.Е., Белинская](http://flogiston.ru/users/a_e_zhichkina_e_p_belinskaja) Е.П. «О возможностях психологических исследований в сети Интернет» // Психологический Журнал, 2000 год, Т. 21, № 2. -С. 75-78;
7. Жичкина А.Е., Белинская Е.П. «Самопрезентация в виртуальной коммуникации и особенности идентичности подростков-пользователей Интернета» // Образование и информационная культура. Социологические аспекты. Труды по социологии образования: T.V. Вып.VII / Под ред. Собкина B.C. - М.: Центр социологии образования РАО, 2000 год. - С. 431-460;
8. Крижанская Ю.С., Третьяков В.П. «Грамматика общения», изд. «Смысл», М. 1999 год;
9. Крылов Е.Ю. «Формирование тактик целенаправленной самопрезентации у студентов в виртуальной среде»: автореф. дис. ... канд. психол. наук. -СПб., 2012. - 22 с.;
10. Куницына В.Н., Казаринова Н.В., Погольша В.М. «Межличностное общение. Учебник для вузов» - СПб.: Питер, 2001 год;
11. Ломов Б. Ф. «Методологические и теоретические проблемы психологии», — М.: Наука, 1984. — 444 с.;
12. Майерс Д. «Социальная психология» - СПб.: Питер, 1996 год;
13. Майерс Д. «Социальная психология», СПб., 2000 год;
14. Майерс Д. «Социальная психология»: пер. с англ. / Д. Майерс. - 7-е изд. СПб.: ПитерКом, 2007 год. - 793 с.;
15. Мерлин В. С. «Психология индивидуальности: избранные психологические труды»/ В. С. Мерлин; под ред. Е А. Климова. ‒ М.: Изд-во Московского Психолого-социального института, 2005 год. ‒ 544 с.;
16. Михайлова Е.В. «Самопрезентация. Теории. Исследования». Тренинг: учеб. пособие / Е.В. Михайлова. - М.: Речь, 2007 год. - 224 с.;
17. Мясищев В. Н. «Психология отношений», ‒ М.: Воронеж. ‒2006 год;
18. Панкратов В. Н. «Психология управления людьми: Практическое руководство», М., 2002 год;
19. Пайнс Э., Маслач К. «Практикум по социальной психологии», СПб., 2000;
20. Пикулева О.А. « Самопрезентация личности пользователей сети интернет» // Вестник ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2013 год, №4;
21. Пикулева О.А. «Социальная психология самопрезентации личности»: автореф. дис. … Доктора Психологических наук, СПб., 2014 год, 45 с.;
22. Смелзер Н. «Социология», М., 1998 год;
23. Снайдер М. «Когда вера создает реальность: самоподтверждающееся влияние первых впечатлений на социальное взаимодействие» // Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии, СПб., 2000 год;
24. Хороших В.В. Психологические факторы успешности самопрезентации: дис. … кандидата психологических наук, СПб., 2001 год. 33 с;
25. Хороших В.В. «Методы изучения самопрезентации»: метод. пособие. СПб.: изд-во РГПУ Им. А.И. Герцена, 2009 год. 43 с.;
26. Чикер В. А. «Психологическая диагностика организации и персонала», СПб, 2003 год;
27. Шевченко И.С. «Вариативность самопрезентации в интернет-общении»: автореф. дис. … кандидата психологических наук, Казань, 2002 год, 23 с.;
28. Arkin R. M. Self-presentation // The self in social psychology / Ed. by Vallacher R.R., Wegner D.M. / L.&N.Y.: Oxford Univ. Press, 1986;
29. Crystal D. Language and the Internet. - Cambridge: CUP, 2001;
30. Development of a self-presentation tactitcs scale/ Suk-Jae Lee, Brian M. Quiqley, Mitchell S. Nesler, Amy B. Corbett, James T. Tedeschi Personality and Individual Differences № 26 (1999) 701-722;
31. Goffman E. The Presentation of Self in Everyday Life. New York: Anchor books, 1959. 261 р.;
32. Donath, Judith S. Identity and deception in the Virtual community. 1997;
33. Reid Elizabeth M. Cultural Formations in Text-Based Virtual Realities. 1994;
34. Schlenker B., Weigold M. Interpersonal processes involving regulation and management // annual rev. of Psycology. 1992. no. 43. P. 133–169;
35. Snyder M. Self-monitoring of expressive behavior // J. of personality and social psychology. 1974. no. 30. P. 526–537.;
36. Snyder M., De Bono k. appeals to image & claims about quality: understanding the psychology of advertising // J. of personality and social. 1985. no. 49. P. 586–597;
37. Tice D.M., Butler J.l., Muraven M.B., Stillwell A.M. When modesty prevails: differential favorability of self-presentation to friends and strangers // J. of personality and social psychology. 1995. Vol. 69, no. 6. P. 1120–1138.

**Приложения**

Приложение №1

**Задание 1.**

*Вам предлагается список характеристик. Внимательно прочитайте каждую и решите, соответствует ли она вашему представлению о себе. Если соответствует, то поставьте рядом с ней знак «+», если не соответствует, то поставьте знак «-». Старайтесь быть искренними.*

1. Другие думают о нем благосклонно
2. Производит впечатление на окружающих
3. Умеет распоряжаться, приказывать
4. Умеет настоять на своем
5. Обладает чувством достоинства
6. Независимый
7. Способен сам позаботиться о себе
8. Может проявлять безразличие
9. Способен быть суровым
10. Строгий, но справедливый
11. Может быть искренним
12. Критичен к другим
13. Любит поплакаться
14. Часто печален
15. Способен проявлять недоверие
16. Часто разочаровывается
17. Способен быть критичным к себе
18. Способен признать свою неправоту
19. Охотно подчиняется
20. Уступчивый
21. Благодарный
22. Восхищающийся, склонный к подражанию
23. Уважительный
24. Ищущий одобрения
25. Способный к сотрудничеству, взаимопомощи
26. Стремится ужиться с другими
27. Дружелюбный, доброжелательный
28. Внимательный, ласковый
29. Деликатный
30. Ободряющий
31. Отзывчивый на призывы о помощи
32. Бескорыстный
33. Способен вызывать восхищение
34. Пользуется у других уважением
35. Обладает талантом руководителя
36. Любит ответственность
37. Уверен в себе
38. Самоуверен, напорист
39. Деловитый, практичный
40. Любит соревноваться
41. Стойкий и упорный, где надо
42. Неумолимый, но беспристрастный
43. Раздражительный
44. Открытый, прямолинейный
45. Не терпит, чтобы им командовали
46. Скептичен
47. На него трудно произвести впечатление
48. Обидчивый, щепетильный
49. Легко смущается
50. Не уверенный в себе
51. Уступчивый
52. Скромный
53. Часто прибегает к помощи других
54. Очень почитает авторитеты
55. Охотно принимает советы
56. Доверчив и стремится радовать других
57. Всегда любезен в обхождении
58. Дорожит мнением окружающих
59. Общительный, уживчивый
60. Добросердечный
61. Добрый, вселяющий уверенность
62. Нежный, мягкосердечный
63. Любит заботиться о других
64. Бескорыстный, щедрый
65. Любит давать советы
66. Производит впечатление значительного человека
67. Начальственно повелительный
68. Властный
69. Хвастливый
70. Надменный и самодовольный
71. Думает только о себе
72. Хитрый, расчетливый
73. Нетерпим к ошибкам других
74. Корыстный
75. Откровенный
76. Часто недружелюбен
77. Озлобленный
78. Жалобщик
79. Ревнивый
80. Долго помнит свои обиды
81. Самобичующийся
82. Застенчивый
83. Безынициативный
84. Кроткий
85. Зависимый, несамостоятельный
86. Любит подчиняться
87. Предоставляет другим принимать решения
88. Легко попадает впросак
89. Легко поддается влиянию друзей
90. Готов довериться любому
91. Благорасположен ко всем без разбора
92. Всем симпатизирует
93. Прощает все
94. Переполнен чрезмерным сочувствием
95. Великодушен, терпим к недостаткам
96. Стремится покровительствовать
97. Стремится к успеху
98. Ожидает восхищения от каждого
99. Распоряжается другими
100. Деспотичный
101. Сноб, судит о людях лишь по рангу и достатку
102. Тщеславный
103. Эгоистичный
104. Холодный, черствый
105. Язвительный, насмешливый
106. Злой, жестокий
107. Часто гневлив
108. Бесчувственный, равнодушный
109. Злопамятный
110. Проникнут духом противоречия
111. Упрямый
112. Недоверчивый, подозрительный
113. Робкий
114. Стыдливый
115. Отличается чрезмерной готовностью подчиняться
116. Мягкотелый
117. Почти никогда никому не возражает
118. Навязчивый
119. Любит, чтобы его опекали
120. Чрезмерно доверчив
121. Стремится сыскать расположение каждого
122. Со всеми соглашается
123. Всегда дружелюбен
124. Любит всех
125. Слишком снисходителен к окружающим
126. Старается утешить каждого
127. Заботится о других в ущерб себе
128. Портит людей чрезмерной добротой

**Задание 1а**

*Ниже Вы видите тот же список характеристик. Только теперь просим Вас оценить, соответствует ли она вашему представлению о себе, когда Вы выступаете в роли интернет-пользователя (переписываетесь, ведете блог, страничку ВКонтакте, оставляете комментарий…) Если характеристика соответствует Вам, как интернет-пользователю, то поставьте рядом с ней знак «+», если не соответствует, то поставьте знак «-». Старайтесь быть искренними.*

1. Другие думают о нем благосклонно
2. Производит впечатление на окружающих
3. Умеет распоряжаться, приказывать
4. Умеет настоять на своем
5. Обладает чувством достоинства
6. Независимый
7. Способен сам позаботиться о себе
8. Может проявлять безразличие
9. Способен быть суровым
10. Строгий, но справедливый
11. Может быть искренним
12. Критичен к другим
13. Любит поплакаться
14. Часто печален
15. Способен проявлять недоверие
16. Часто разочаровывается
17. Способен быть критичным к себе
18. Способен признать свою неправоту
19. Охотно подчиняется
20. Уступчивый
21. Благодарный
22. Восхищающийся, склонный к подражанию
23. Уважительный
24. Ищущий одобрения
25. Способный к сотрудничеству, взаимопомощи
26. Стремится ужиться с другими
27. Дружелюбный, доброжелательный
28. Внимательный, ласковый
29. Деликатный
30. Ободряющий
31. Отзывчивый на призывы о помощи
32. Бескорыстный
33. Способен вызывать восхищение
34. Пользуется у других уважением
35. Обладает талантом руководителя
36. Любит ответственность
37. Уверен в себе
38. Самоуверен, напорист
39. Деловитый, практичный
40. Любит соревноваться
41. Стойкий и упорный, где надо
42. Неумолимый, но беспристрастный
43. Раздражительный
44. Открытый, прямолинейный
45. Не терпит, чтобы им командовали
46. Скептичен
47. На него трудно произвести впечатление
48. Обидчивый, щепетильный
49. Легко смущается
50. Не уверенный в себе
51. Уступчивый
52. Скромный
53. Часто прибегает к помощи других
54. Очень почитает авторитеты
55. Охотно принимает советы
56. Доверчив и стремится радовать других
57. Всегда любезен в обхождении
58. Дорожит мнением окружающих
59. Общительный, уживчивый
60. Добросердечный
61. Добрый, вселяющий уверенность
62. Нежный, мягкосердечный
63. Любит заботиться о других
64. Бескорыстный, щедрый
65. Любит давать советы
66. Производит впечатление значительного человека
67. Начальственно повелительный
68. Властный
69. Хвастливый
70. Надменный и самодовольный
71. Думает только о себе
72. Хитрый, расчетливый
73. Нетерпим к ошибкам других
74. Корыстный
75. Откровенный
76. Часто недружелюбен
77. Озлобленный
78. Жалобщик
79. Ревнивый
80. Долго помнит свои обиды
81. Самобичующийся
82. Застенчивый
83. Безынициативный
84. Кроткий
85. Зависимый, несамостоятельный
86. Любит подчиняться
87. Предоставляет другим принимать решения
88. Легко попадает впросак
89. Легко поддается влиянию друзей
90. Готов довериться любому
91. Благорасположен ко всем без разбора
92. Всем симпатизирует
93. Прощает все
94. Переполнен чрезмерным сочувствием
95. Великодушен, терпим к недостаткам
96. Стремится покровительствовать
97. Стремится к успеху
98. Ожидает восхищения от каждого
99. Распоряжается другими
100. Деспотичный
101. Сноб, судит о людях лишь по рангу и достатку
102. Тщеславный
103. Эгоистичный
104. Холодный, черствый
105. Язвительный, насмешливый
106. Злой, жестокий
107. Часто гневлив
108. Бесчувственный, равнодушный
109. Злопамятный
110. Проникнут духом противоречия
111. Упрямый
112. Недоверчивый, подозрительный
113. Робкий
114. Стыдливый
115. Отличается чрезмерной готовностью подчиняться
116. Мягкотелый
117. Почти никогда никому не возражает
118. Навязчивый
119. Любит, чтобы его опекали
120. Чрезмерно доверчив
121. Стремится сыскать расположение каждого
122. Со всеми соглашается
123. Всегда дружелюбен
124. Любит всех
125. Слишком снисходителен к окружающим
126. Старается утешить каждого
127. Заботится о других в ущерб себе
128. Портит людей чрезмерной добротой

**Задание 2.**

*Ниже приведены высказывания, которые касаются ваших личных поступков в разных ситуациях. Поскольку здесь нет совершенно одинаковых высказываний, то будьте внимательны перед тем, как ответить. Пожалуйста, поставьте рядом с номером утверждения знак «+», если утверждение верно (или в основном верно) или знак «-», если высказывание не подходит к описанию вашего поведения или в основном не подходит*.

1. Мне трудно подражать поведению других людей.
2. На встречах, вечеринках, в компании я не пытаюсь сделать или сказать то, что должно нравиться другим.
3. Я могу защищать только те идеи, в которые верю сам.
4. Я могу импровизировать речь даже по такой теме, в которой совсем не разбираюсь.
5. Я думаю, что у меня есть способность оказывать впечатление на других людей и развлекать их.
6. Я, вероятно, мог бы стать хорошим актером.
7. В группе я редко являюсь центром внимания.
8. В различных ситуациях и с разными людьми я веду себя самым разнообразным образом.
9. Вряд ли я достигаю успеха тогда, когда пытаюсь понравиться другим людям.
10. Я не всегда тот человек, каким кажусь другим людям.
11. Я не изменю своего мнения или поведения, чтобы понравиться другим людям.
12. Я согласился бы быть тамадой на вечеринке.
13. Я никогда не был удачен в играх, требующих импровизации.
14. Мне трудно изменить свое поведение, чтобы соответствовать определенной ситуации или подстроиться под определенного человека.
15. На вечеринках или в компании я предоставляю другим людям возможность рассказывать шутки и анекдоты.
16. Я чувствую себя немного скованным в группах и компаниях, не могу в полной мере выразить себя.
17. Я могу смотреть в глаза другому и невозмутимо лгать, если это надо для дела.
18. Я могу обмануть других людей тем, что кажусь дружелюбным по отношению к ним, когда в действительности они мне вовсе не симпатичны.

**Задание 2а**

*Перед Вами тот же список высказываний относительно ваших личных поступков в разных ситуациях. Только теперь представьте себя в роли интернет-пользователя и оцените степень согласия с утверждениями. Пожалуйста, поставьте рядом с номером утверждения знак «+», если утверждение верно (или в основном верно) или знак «-», если высказывание не подходит к описанию вашего поведения или в основном не подходит*.

1. Мне трудно подражать поведению других людей.
2. На встречах, вечеринках, в компании я не пытаюсь сделать или сказать то, что должно нравиться другим.
3. Я могу защищать только те идеи, в которые верю сам.
4. Я могу импровизировать речь даже по такой теме, в которой совсем не разбираюсь.
5. Я думаю, что у меня есть способность оказывать впечатление на других людей и развлекать их.
6. Я, вероятно, мог бы стать хорошим актером.
7. В группе я редко являюсь центром внимания.
8. В различных ситуациях и с разными людьми я веду себя самым разнообразным образом.
9. Вряд ли я достигаю успеха тогда, когда пытаюсь понравиться другим людям.
10. Я не всегда тот человек, каким кажусь другим людям.
11. Я не изменю своего мнения или поведения, чтобы понравиться другим людям.
12. Я согласился бы быть тамадой на вечеринке.
13. Я никогда не был удачен в играх, требующих импровизации.
14. Мне трудно изменить свое поведение, чтобы соответствовать определенной ситуации или подстроиться под определенного человека.
15. На вечеринках или в компании я предоставляю другим людям возможность рассказывать шутки и анекдоты.
16. Я чувствую себя немного скованным в группах и компаниях, не могу в полной мере выразить себя.
17. Я могу смотреть в глаза другому и невозмутимо лгать, если это надо для дела.
18. Я могу обмануть других людей тем, что кажусь дружелюбным по отношению к ним, когда в действительности они мне вовсе не симпатичны.

**Задание 3.**

*Ниже приводятся утверждения, связанные с тем, как Вы себя воспринимаете. Постарайтесь дать как можно более точные и искренние ответы на все утверждения. Не существует верных и неверных отве­тов. Отвечая на вопросы, пожалуйста, обведите цифру, которая в наибольшей степени соответствует тому, как Вы видите себя. Ориентируйтесь на следующее правило: чем меньше цифра, тем реже Вы проявляете то или иное поведение.*

***очень редко 1 2 3 4 5 6 7 8 9 очень часто.***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | Я веду себя так, что другие боятся меня | 123456789 |
| 2 | Я использую свою силу для того, чтобы оказывать влияние на людей, когда мне это необходимо | 123456789 |
| 3 | Если я обижаю кого-то, я извиняюсь и обещаю больше этого не делать | 123456789 |
| 4 | Я даю объяснения до того, как делаю то, что может не понравиться окружающим | 123456789 |
| 5 | Я оправдываю свои поступки, чтобы уменьшить отрицательные реакции со стороны окружающих | 123456789 |
| 6 | Я рассказываю людям о своем успехе в тех делах, которые другие находят трудными | 123456789 |
| 7 | Я использую свои слабости, чтобы добиться расположения от окружающих | 123456789 |
| 8 | Я прошу других помочь мне | 123456789 |
| 9 | Я выражаю то же самое мнение, что и другие, для того чтобы они хорошо относились ко мне | 123456789 |
| 10 | Когда мне кажется, что я потерплю неудачу, я заблаговременно оправдываюсь | 123456789 |
| 11 | Я использую лесть, чтобы располагать к себе окружающих | 123456789 |
| 12 | Я заболеваю под грузом ответственности «делать все хорошо» | 123456789 |
| 13 | Я прошу прощения, если сделал что-то не так | 123456789 |
| 14 | Я навожу других на мысль о том, что не могу что-то сделать, для того чтобы получить помощь | 123456789 |
| 15 | Я стараюсь служить образцом того, как должен вести себя человек | 123456789 |
| 16 | После дурного поступка я стараюсь, чтобы окружающие поняли, что, если бы они были на моем месте, им пришлось бы поступить точно также | 123456789 |
| 17 | Я стараюсь заручиться поддержкой окружающих перед тем, как делать что-то, что может быть негативно воспринято | 123456789 |
| 18 | Я стараюсь загладить любую обиду, которую я причинил другим | 123456789 |
| 19 | Рассказывая другим о тех вещах, владельцем которых я являюсь, я также упоминаю об их стоимости | 123456789 |
| 20 | Я обращаю внимание на некорректные положения, заявления оппозиционных политических партий | 123456789 |
| 21 | Я стараюсь вызвать желание подражать мне, являясь для окружающих положительным примером | 123456789 |
| 22 | Когда я рассказываю кому-то о прошлых событиях, я претендую на больший вклад в выполнении положительных дел, чем это было на самом деле | 123456789 |
| 23 | Я рассказываю людям о своих достоинствах | 123456789 |
| 24 | Я стараюсь быть примером для подражания | 123456789 |
| 25 | Я заранее извиняюсь за действия, которые могут не понравиться другим | 123456789 |
| 26 | Я стараюсь убедить других вести себя так же положительно как я | 123456789 |
| 27 | Я подавляю других для того, чтобы самому выглядеть лучше | 123456789 |
| 28 | Я делаю одолжения для людей, чтобы расположить их к себе | 123456789 |
| 29 | Я признаю ответственность за плохой поступок, когда моя вина очевидна | 123456789 |
| 30 | Я преувеличиваю значимость моих достижений | 123456789 |
| 31 | Я нерешителен и надеюсь, что другие возьмут на себя ответственность за общее дело | 123456789 |
| 32 | Я угрожаю другим, когда полагаю, что это поможет мне получить от них то, что я хочу | 123456789 |
| 33 | Я высказываю мнения, которые понравятся окружающим | 123456789 |
| 34 | Я критически высказываюсь о непопулярных группах | 123456784 |
| 35 | Я стараюсь убедить других в том, что не отвечаю за неудачу | 123456789 |
| 36 | Когда дела не ладятся, я объясняю, что в этом нет моей вины | 123456789 |
| 37 | Я веду себя в соответствии с представлением о том, как другим следует себя вести | 123456789 |
| 38 | Я рассказываю другим о своих положительных качествах | 123456789 |
| 39 | Когда меня упрекают в чем-то, я извиняюсь | 123456789 |
| 40 | Я обращаю внимание на добрые дела, которые делаю, так как их могут не заметить другие люди | 123456789 |
| 41 | Я поправляю людей, которые недооценивают ценность подаренных мною подарков | 123456789 |
| 42 | Слабое здоровье - причина моих посредственных оценок в школе | 123456789 |
| 43 | Я помогаю другим, зная, что они помогут мне | 123456789 |
| 44 | Я выдвигаю одобряемые другими причины для того, чтобы оправдать такое поведение, которое может не понравиться окружающим | 123456789 |
| 45 | Когда мое поведение кажется окружающим неправильным, я привожу веские причины для его оправдания | 123456789 |
| 46 | Когда я выполняю работу с кем-то, я стараюсь, чтобы мой вклад казался более значительным (чем это есть на самом деле) | 123456789 |
| 47 | Я преувеличиваю негативные качества тех людей, которые конкурируют со мной | 123456789 |
| 48 | Я придумываю извинения за плохое поведение | 123456789 |
| 49 | Я придумываю причины для оправдания за возможную неудачу | 123456789 |
| 50 | Я выражаю раскаяние, когда делаю что-то неправильно | 123456789 |
| 51 | Я запугиваю других | 123456789 |
| 52 | Когда я нуждаюсь в чем-то, я стараюсь хорошо выглядеть | 123456789 |
| 53 | Я недостаточно хорошо подготавливаюсь к экзаменам, потому что слишком вовлечен в общественную работу | 123456789 |
| 54 | Я говорю другим, что они сильнее и компетентнее меня, для того чтобы они сделали что-то для меня | 123456789 |
| 55 | Я претендую на доверие при выполнении дел, которых я прежде не делал | 123456789 |
| 56 | Я отрицательно высказываюсь по поводу людей, принадлежащих к конкурирующим группировкам | 123456789 |
| 57 | Я препятствую собственному успеху | 123456789 |
| 58 | Тревога мешает моим действиям | 123456789 |
| 59 | Я поступаю таким образом, чтобы вызвать страх у других, с целью побудить их делать то, что мне нужно | 123456789 |
| 60 | Когда я успешно справляюсь с заданием, я подчеркиваю его значимость | 123456789 |
| 61 | Я выдвигаю весомые обоснования своего поведения, независимо от того, насколько плохим оно может показаться окружающим | 123456789 |
| 62 | Чтобы избежать упреков, я стремлюсь уверить окружающих в том, что не собирался причинить им какой-то вред | 123456789 |
| 63 | Я говорю людям комплименты, чтобы расположить их к себе | 123456789 |
| 64 | Совершив плохой поступок, я пытаюсь объяснить окружающим, что они на моем месте сделали бы то же самое | 123456789 |

**Задание 3а**

*Ниже приводятся те же утверждения, связанные с тем, как Вы себя воспринимаете. Отвечая на вопросы, пожалуйста, обведите цифру, которая в наибольшей степени соответствует тому, как Вы видите себя в интернете.*

*Ориентируйтесь на следующее правило: чем меньше цифра, тем реже Вы проявляете то или иное поведение.*

***очень редко 1 2 3 4 5 6 7 8 9 очень часто.***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | Я веду себя так, что другие боятся меня | 123456789 |
| 2 | Я использую свою силу для того, чтобы оказывать влияние на людей, когда мне это необходимо | 123456789 |
| 3 | Если я обижаю кого-то, я извиняюсь и обещаю больше этого не делать | 123456789 |
| 4 | Я даю объяснения до того, как делаю то, что может не понравиться окружающим | 123456789 |
| 5 | Я оправдываю свои поступки, чтобы уменьшить отрицательные реакции со стороны окружающих | 123456789 |
| 6 | Я рассказываю людям о своем успехе в тех делах, которые другие находят трудными | 123456789 |
| 7 | Я использую свои слабости, чтобы добиться расположения от окружающих | 123456789 |
| 8 | Я прошу других помочь мне | 123456789 |
| 9 | Я выражаю то же самое мнение, что и другие, для того чтобы они хорошо относились ко мне | 123456789 |
| 10 | Когда мне кажется, что я потерплю неудачу, я заблаговременно оправдываюсь | 123456789 |
| 11 | Я использую лесть, чтобы располагать к себе окружающих | 123456789 |
| 12 | Я заболеваю под грузом ответственности «делать все хорошо» | 123456789 |
| 13 | Я прошу прощения, если сделал что-то не так | 123456789 |
| 14 | Я навожу других на мысль о том, что не могу что-то сделать, для того чтобы получить помощь | 123456789 |
| 15 | Я стараюсь служить образцом того, как должен вести себя человек | 123456789 |
| 16 | После дурного поступка я стараюсь, чтобы окружающие поняли, что, если бы они были на моем месте, им пришлось бы поступить точно также | 123456789 |
| 17 | Я стараюсь заручиться поддержкой окружающих перед тем, как делать что-то, что может быть негативно воспринято | 123456789 |
| 18 | Я стараюсь загладить любую обиду, которую я причинил другим | 123456789 |
| 19 | Рассказывая другим о тех вещах, владельцем которых я являюсь, я также упоминаю об их стоимости | 123456789 |
| 20 | Я обращаю внимание на некорректные положения, заявления оппозиционных политических партий | 123456789 |
| 21 | Я стараюсь вызвать желание подражать мне, являясь для окружающих положительным примером | 123456789 |
| 22 | Когда я рассказываю кому-то о прошлых событиях, я претендую на больший вклад в выполнении положительных дел, чем это было на самом деле | 123456789 |
| 23 | Я рассказываю людям о своих достоинствах | 123456789 |
| 24 | Я стараюсь быть примером для подражания | 123456789 |
| 25 | Я заранее извиняюсь за действия, которые могут не понравиться другим | 123456789 |
| 26 | Я стараюсь убедить других вести себя так же положительно как я | 123456789 |
| 27 | Я подавляю других для того, чтобы самому выглядеть лучше | 123456789 |
| 28 | Я делаю одолжения для людей, чтобы расположить их к себе | 123456789 |
| 29 | Я признаю ответственность за плохой поступок, когда моя вина очевидна | 123456789 |
| 30 | Я преувеличиваю значимость моих достижений | 123456789 |
| 31 | Я нерешителен и надеюсь, что другие возьмут на себя ответственность за общее дело | 123456789 |
| 32 | Я угрожаю другим, когда полагаю, что это поможет мне получить от них то, что я хочу | 123456789 |
| 33 | Я высказываю мнения, которые понравятся окружающим | 123456789 |
| 34 | Я критически высказываюсь о непопулярных группах | 123456784 |
| 35 | Я стараюсь убедить других в том, что не отвечаю за неудачу | 123456789 |
| 36 | Когда дела не ладятся, я объясняю, что в этом нет моей вины | 123456789 |
| 37 | Я веду себя в соответствии с представлением о том, как другим следует себя вести | 123456789 |
| 38 | Я рассказываю другим о своих положительных качествах | 123456789 |
| 39 | Когда меня упрекают в чем-то, я извиняюсь | 123456789 |
| 40 | Я обращаю внимание на добрые дела, которые делаю, так как их могут не заметить другие люди | 123456789 |
| 41 | Я поправляю людей, которые недооценивают ценность подаренных мною подарков | 123456789 |
| 42 | Слабое здоровье - причина моих посредственных оценок в школе | 123456789 |
| 43 | Я помогаю другим, зная, что они помогут мне | 123456789 |
| 44 | Я выдвигаю одобряемые другими причины для того, чтобы оправдать такое поведение, которое может не понравиться окружающим | 123456789 |
| 45 | Когда мое поведение кажется окружающим неправильным, я привожу веские причины для его оправдания | 123456789 |
| 46 | Когда я выполняю работу с кем-то, я стараюсь, чтобы мой вклад казался более значительным (чем это есть на самом деле) | 123456789 |
| 47 | Я преувеличиваю негативные качества тех людей, которые конкурируют со мной | 123456789 |
| 48 | Я придумываю извинения за плохое поведение | 123456789 |
| 49 | Я придумываю причины для оправдания за возможную неудачу | 123456789 |
| 50 | Я выражаю раскаяние, когда делаю что-то неправильно | 123456789 |
| 51 | Я запугиваю других | 123456789 |
| 52 | Когда я нуждаюсь в чем-то, я стараюсь хорошо выглядеть | 123456789 |
| 53 | Я недостаточно хорошо подготавливаюсь к экзаменам, потому что слишком вовлечен в общественную работу | 123456789 |
| 54 | Я говорю другим, что они сильнее и компетентнее меня, для того чтобы они сделали что-то для меня | 123456789 |
| 55 | Я претендую на доверие при выполнении дел, которых я прежде не делал | 123456789 |
| 56 | Я отрицательно высказываюсь по поводу людей, принадлежащих к конкурирующим группировкам | 123456789 |
| 57 | Я препятствую собственному успеху | 123456789 |
| 58 | Тревога мешает моим действиям | 123456789 |
| 59 | Я поступаю таким образом, чтобы вызвать страх у других, с целью побудить их делать то, что мне нужно | 123456789 |
| 60 | Когда я успешно справляюсь с заданием, я подчеркиваю его значимость | 123456789 |
| 61 | Я выдвигаю весомые обоснования своего поведения, независимо от того, насколько плохим оно может показаться окружающим | 123456789 |
| 62 | Чтобы избежать упреков, я стремлюсь уверить окружающих в том, что не собирался причинить им какой-то вред | 123456789 |
| 63 | Я говорю людям комплименты, чтобы расположить их к себе | 123456789 |
| 64 | Совершив плохой поступок, я пытаюсь объяснить окружающим, что они на моем месте сделали бы то же самое | 123456789 |

**Задание 4.**

*Ответьте, пожалуйста, на вопросы анкеты. Варианты ответов указаны. Выберите тот, с которым вы согласны и отметьте его. Если никакой из ответов Вас не устраивает, напишите свой ответ в графе «другое».*

1. Я использую интернет в основном для общения.

* Да
* Нет
* Не задумывался

1. В основном, я использую интернет для поиска информации.

* Да
* Иногда
* Нет
* Другое (что именно) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Интернет общение позволяет мне быть не таким, как при общении в реальности.

* Да
* Нет
* Затрудняюсь ответить
* Другое (что именно) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Только общение в реальности позволяет мне оставаться самим собой.

* Да
* Не всегда
* Нет
* Затрудняюсь ответить

1. При общении в реальности мне труднее находить общий язык с собеседником, чем в интернете

* Да
* Нет
* Когда как
* Затрудняюсь ответить

1. При общении в интернете и реальности я остаюсь «одним и тем же» человеком.

* Да
* Нет
* Не знаю

1. Интернет общение даёт мне больше пользы, чем общение в реальности.

* Да
* Нет
* Затрудняюсь ответить

1. При общении в интернете я ощущаю себя более раскованным.

* Да
* Нет
* Затрудняюсь ответить

1. При общении в интернете я чувствую себя более уверенно

* Да
* Нет
* Затрудняюсь ответить

Приложение №2

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **По всей выборке** | | |
| **ДМО** | | |
| Авторитарный (реальность) | С ДМО (интернет) | Авторитарный (0,723\*\*)  Эгоистичный (0,387\*\*)  Агрессивный (0,425\*\*) |
| С самомониторингом  (реальность) | (0,337\*\*) |
| С самомониторингом  (интернет) | (0,311\*\*) |
| С тактиками  (реальность) | Желание/старание понравиться (0,270\*)  Запугивание (0,310\*\*)  Приписывание себе достижений (0,280\*)  Преувеличение своих достижений (0,228\*)  Пример для подражания (0,380\*\*) |
| С тактиками  (интернет) | Отречение (-0,233\*)  Желание/старание понравиться (0,267\*)  Запугивание (0,268\*)  Приписывание себе достижений (0,229\*)  Пример для подражания (0,327\*\*) |
| Авторитарный  (интернет) | С ДМО (реальность) | Эгоистичный (0,461\*\*)  Агрессивный 0(,297\*\*)  Зависимый (0,291\*)  Дружелюбный (0,233\*) |
| С самомониторингом  (реальность) | (0,329\*\*) |
| С самомониторингом  (интернет) | (0,258\*) |
| С тактиками  (реальность) | Оправдание с принятием ответственности (0,294\*)  Желание/старание понравиться (0,328\*\*)  Запугивание (0,315\*\*)  Просьба/мольба (0,382\*\*)  Приписывание себе достижений (0,421\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,482\*\*)  Негативная оценка других (0,255\*)  Пример для подражания (0,388\*\*) |
| С тактиками  (интернет) | Оправдание с принятием ответственности (0,370\*\*)  Желание/старание понравиться (0,417\*\*)  Запугивание (0,386\*\*)  Просьба/мольба (0,235\*)  Приписывание себе достижений (0,401\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,340\*\*)  Негативная оценка других (0,398\*\*)  Пример для подражания (0,453\*\*) |
| Эгоистичный (реальность) | С ДМО (интернет) | Эгоистичный (0,601\*\*)  Агрессивный (0,515\*\*)  Подозрительный (0,229\*) |
| С самомониторингом  (интернет) | (0,308\*\*) |
| С тактиками  (реальность) | Оправдание с принятием ответственности (0,247\*)  Желание/старание понравиться (0,303\*\*)  Запугивание (0,435\*\*)  Приписывание себе достижений (0,273\*)  Преувеличение своих достижений (0,265\*)  Негативная оценка других (0,231\*) |
| С тактиками  (интернет) | Желание/старание понравиться (0,347\*\*)  Запугивание (0,417\*\*)  Приписывание себе достижений (0,256\*)  Негативная оценка других (0,273\*) |
| Эгоистичный (интернет) | С ДМО (реальность) | Агрессивный (0,346\*\*)  Подозрительный (0,292\*)  Зависимый (0,390\*\*) |
| С самомониторингом  (интернет) | (0,250\*) |
| С тактиками  (реальность) | Оправдание с принятием ответственности (0,313\*\*)  Желание/старание понравиться (0,339\*\*)  Запугивание (0,369\*\*)  Просьба/мольба (0,382\*\*)  Приписывание себе достижений (0,342\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,392\*\*)  Негативная оценка других (0,370\*\*) |
| С тактиками  (интернет) | Оправдание с отрицанием ответственности (0,280\*)  Оправдание с принятием ответственности (0,358\*\*)  Желание/старание понравиться (0,477\*\*)  Запугивание (0,465\*\*)  Просьба/мольба (0,341\*\*)  Приписывание себе достижений (0,385\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,441\*\*)  Негативная оценка других (0,474\*\*)  Пример для подражания (0,245\*) |
| Агрессивный (реальность) | С ДМО (интернет) | Агрессивный (0,607\*\*)  Подозрительный (0,318\*\*)  Альтруистический (0,240\*) |
| Агрессивный (интернет) | С ДМО (реальность) | Подозрительный (0,301\*\*)  Зависимый (0,303\*\*) |
| С тактиками  (реальность) | Желание/старание понравиться (0,412\*\*)  Запугивание (0,349\*\*)  Приписывание себе достижений (0,361\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,315\*\*)  Негативная оценка других (0,264\*) |
| С тактиками  (интернет) | Оправдание с принятием ответственности (0,294\*)  Желание/старание понравиться (0,454\*\*)  Запугивание (0,354\*\*)  Просьба/мольба (0,241\*)  Приписывание себе достижений (0,405\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,349\*\*)  Негативная оценка других (0,367\*\*) |
| Подозрительный (реальность) | С ДМО (интернет) | Подозрительный (0,691\*\*)  Подчиняемый (0,276\*) |
| С тактиками  (реальность) | Препятствование самому себе (0,334\*\*) |
| С тактиками  (интернет) | Препятствование самому себе (0,331\*\*) |
| Подозрительный (интернет) | С ДМО (реальность) | Подчиняемый (0,392\*\*)  Зависимый (0,322\*\*) |
| С тактиками  (реальность) | Оправдание с принятием ответственности (0,232\*)  Отречение (0,248\*)  Препятствование самому себе (0,306\*\*)  Желание/старание понравиться (0,262\*)  Запугивание (0,244\*) |
| С тактиками  (интернет) | Оправдание с отрицанием ответственности (0,269\*)  Оправдание с принятием ответственности (0,279\*)  Желание/старание понравиться (0,309\*\*)  Запугивание (0,277\*)  Просьба/мольба (0,229\*)  Преувеличение своих достижений (0,296\*\*)  Негативная оценка других (0,234\*) |
| Подчиняемый (реальность) | С ДМО (интернет) | Подчиняемый (0,556\*\*)  Зависимый (0,313\*\*)  Альтруистический (0,264\*) |
| С самомониторингом  (реальность) | (-0,274) |
| С самомониторингом  (интернет) | (-0,257) |
| С тактиками  (реальность) | Оправдание с отрицанием ответственности (0,386\*\*)  Препятствование самому себе (0,475\*\*)  Извинение (0,307\*\*)  Просьба/мольба (0,265\*) |
| С тактиками  (интернет) | Оправдание с отрицанием ответственности (0,435\*\*)  Оправдание с принятием ответственности (0,228\*)  Препятствование самому себе (0,393\*\*)  Извинение (0,254\*)  Просьба/мольба (0,277\*) |
| Подчиняемый (интернет) | С ДМО (реальность) | Дружелюбный (0,240\*)  Альтруистический (0,393\*\*) |
| С самомониторингом  (интернет) | (-2,74\*) |
| С тактиками  (реальность) | Оправдание с отрицанием ответственности (0,288\*)  Извинение (0,282\*) |
| С тактиками  (интернет) | Оправдание с отрицанием ответственности (0,266\*) |
| Зависимый (реальность) | С ДМО (интернет) | Зависимый (0,444\*\*)  Дружелюбный (0,305\*\*) |
| С тактиками  (реальность) | Оправдание с отрицанием ответственности (0,336\*\*)  Оправдание с принятием ответственности (0,277\*)  Препятствование самому себе (0,383\*\*)  Желание/старание понравиться (0,258\*)  Просьба/мольба (0,363\*\*)  Приписывание себе достижений (0,249\*)  Преувеличение своих достижений (0,310\*\*)  Негативная оценка других (0,262\*) |
| С тактиками  (интернет) | Оправдание с отрицанием ответственности (0,402\*\*)  Оправдание с принятием ответственности (0,304\*\*)  Препятствование самому себе (0,319\*\*)  Желание/старание понравиться (0,327\*\*)  Запугивание (0,275\*)  Просьба/мольба (0,312\*\*)  Приписывание себе достижений (0,318\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,350\*\*)  Негативная оценка других (0,440\*\*)  Пример для подражания (0,234\*) |
| Зависимый (интернет) | С ДМО (реальность) | Дружелюбный (0,263\*)  Альтруистический (0,253\*) |
| С тактиками  (реальность) | Оправдание с отрицанием ответственности (0,256\*)  Препятствование самому себе (0,356\*\*)  Просьба/мольба (0,277\*)  Приписывание себе достижений (0,263\*)  Преувеличение своих достижений (0,307\*\*) |
| С тактиками  (интернет) | Оправдание с отрицанием ответственности (0,361\*\*)  Оправдание с принятием ответственности (0,394\*\*)  Желание/старание понравиться (0,344\*\*)  Просьба/мольба (0,255\*)  Приписывание себе достижений (0,309\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,299\*\*)  Пример для подражания (0,280\*) |
| Дружелюбный (реальность) | С ДМО (интернет) | Дружелюбный (0,621\*\*)  Альтруистический (0,594\*\*) |
| С тактиками  (интернет) | Пример для подражания (0,248\*) |
| Дружелюбный (интернет) | С ДМО (реальность) | Альтруистический (0,606\*\*) |
| С тактиками  (реальность) | Пример для подражания (0,240\*) |
| С тактиками  (интернет) | Оправдание с отрицанием ответственности (0,242\*)  Пример для подражания (0,302\*\*) |
| Альтруистический (реальность) | С ДМО (интернет) | Альтруистический (0,730\*\*) |
| С тактиками  (реальность) | Пример для подражания (0,239\*) |
| **Самомониторинг** | | |
| Самомониторинг (реальность) | С самомониторингом  (интернет) | (0,625\*\*) |
| С тактиками  (реальность) | Препятствование самому себе (-2,35\*)  Запугивание (0,290\*)  Приписывание себе достижений (0,244\*)  Преувеличение своих достижений (0,247\*) |
| С тактиками  (интернет) | Препятствование самому себе (-2,55\*)  Запугивание (0,238\*) |
| Самомониторинг (интернет) | С тактиками  (реальность) | Оправдание с принятием ответственности (0,246\*)  Запугивание (0,348\*\*)  Приписывание себе достижений (0,262\*) |
| С тактиками  (интернет) | Извинение (-2,86\*)  Желание/старание понравиться (0,253\*)  Запугивание (0,438\*\*)  Приписывание себе достижений (0,360\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,279\*)  Негативная оценка других (0,269\*) |
| **Тактики самопрезентации** | | |
| Оправдание с отрицанием ответственности (реальность) | С тактиками  (интернет) | Оправдание с отрицанием ответственности (0,752\*\*)  Оправдание с принятием ответственности (0,535\*\*)  Отречение (0,565\*\*)  Препятствование самому себе (0,284\*)  Извинение (0,296\*\*)  Желание/старание понравиться (0,434\*\*)  Запугивание (0,360\*\*)  Просьба/мольба (0,553\*\*)  Приписывание себе достижений (0,357\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,486\*\*)  Негативная оценка других (0,449\*\*)  Пример для подражания (0,326\*\*) |
| Оправдание с отрицанием ответственности (интернет) | С тактиками  (реальность) | Оправдание с принятием ответственности (0,553\*\*)  Отречение (0,559\*\*)  Препятствование самому себе (0,386\*\*)  Извинение (0,443\*\*)  Желание/старание понравиться (0,505\*\*)  Запугивание (0,304\*\*)  Просьба/мольба (0,628\*\*)  Приписывание себе достижений (0,458\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,479\*\*)  Негативная оценка других (0,514\*\*)  Пример для подражания (0,280\*) |
| Оправдание с принятием ответственности (реальность) | С тактиками  (интернет) | Оправдание с принятием ответственности (0,722\*\*)  Отречение (0,502\*\*)  Препятствование самому себе (0,312\*\*)  Желание/старание понравиться (0,508\*\*)  Запугивание (0,475\*\*)  Просьба/мольба (0,519\*\*)  Приписывание себе достижений (0,426\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,589\*\*)  Негативная оценка других (0,529\*\*)  Пример для подражания (0,472\*\*) |
| Оправдание с принятием ответственности (интернет) | С тактиками  (реальность) | Отречение (0,493\*\*)  Препятствование самому себе (0,402\*\*)  Извинение (0,381\*\*)  Желание/старание понравиться (0,473\*\*)  Запугивание (0,388\*\*)  Просьба/мольба (0,533\*\*)  Приписывание себе достижений (0,563\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,598\*\*)  Негативная оценка других (0,523\*\*)  Пример для подражания (0,306\*\*) |
| Отречение (реальность) | С тактиками  (интернет) | Отречение (0,672\*\*)  Препятствование самому себе (0,312\*\*)  Желание/старание понравиться (0,409\*\*)  Запугивание (0,399\*\*)  Просьба/мольба (0,504\*\*)  Приписывание себе достижений (0,361\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,463\*\*)  Негативная оценка других (0,454\*\*)  Пример для подражания (0,274\*) |
| Отречение (интернет) | С тактиками  (реальность) | Препятствование самому себе (0,368\*\*)  Извинение (0,348\*\*)  Желание/старание понравиться (0,343\*\*)  Запугивание (0,276\*)  Просьба/мольба (0,419\*\*)  Приписывание себе достижений (0,421\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,440\*\*)  Негативная оценка других (0,467\*\*) |
| Препятствование самому себе (реальность) | С тактиками  (интернет) | Препятствование самому себе (0,766\*\*)  Желание/старание понравиться (0,365\*\*)  Просьба/мольба (0,305\*\*)  Приписывание себе достижений (0,259\*)  Преувеличение своих достижений (0,261\*)  Негативная оценка других (0,417\*\*) |
| Препятствование самому себе (интернет) | С тактиками  (реальность) | Извинение (0,241\*)  Желание/старание понравиться (0,278\*)  Негативная оценка других (0,284\*) |
| Извинение (реальность) | С тактиками  (интернет) | Извинение (0,707\*\*)  Просьба/мольба (0,287\*)  Пример для подражания (0,296\*\*) |
| Желание/старание понравится (реальность) | С тактиками  (интернет) | Желание/старание понравиться (0,819\*\*)  Запугивание (0,372\*\*)  Просьба/мольба (0,586\*\*)  Приписывание себе достижений (0,625\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,603\*\*)  Негативная оценка других (0,395\*\*)  Пример для подражания (0,483\*\*) |
| Желание/старание понравится (интернет) | С тактиками  (реальность) | Запугивание (0,543\*\*)  Просьба/мольба (0,581\*\*)  Приписывание себе достижений (0,721\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,674\*\*)  Негативная оценка других (0,558\*\*)  Пример для подражания (0,441\*\*) |
| Запугивание (реальность) | С тактиками  (интернет) | Запугивание (0,766\*\*)  Просьба/мольба (0,418\*\*)  Приписывание себе достижений (0,599\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,580\*\*)  Негативная оценка других (0,405\*\*)  Пример для подражания (0,336\*\*) |
| Запугивание (интернет) | С тактиками  (реальность) | Просьба/мольба (0,429\*\*)  Приписывание себе достижений (0,486\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,441\*\*)  Негативная оценка других (0,437\*\*) |
| Просьба/мольба (реальность) | С тактиками  (интернет) | Просьба/мольба (0,746\*\*)  Приписывание себе достижений (0,452\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,581\*\*)  Негативная оценка других (0,500\*\*)  Пример для подражания (0,437\*\*) |
| Просьба/мольба (интернет) | С тактиками  (реальность) | Приписывание себе достижений (0,538\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,528\*\*)  Негативная оценка других (0,485\*\*)  Пример для подражания (0,289\*) |
| Приписывание себе достижений (реальность) | С тактиками  (интернет) | Приписывание себе достижений (0,880\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,771\*\*)  Негативная оценка других (0,552\*\*)  Пример для подражания (0,559\*\*) |
| Приписывание себе достижений (интернет) | С тактиками  (реальность) | Преувеличение своих достижений (0,734\*\*)  Негативная оценка других (0,547\*\*)  Пример для подражания (0,453\*\*) |
| Преувеличение своих достижений (реальность) | С тактиками  (интернет) | Преувеличение своих достижений (0,771\*\*)  Негативная оценка других (0,626\*\*)  Пример для подражания (0,549\*\*) |
| Преувеличение своих достижений (интернет) | С тактиками  (реальность) | Негативная оценка других (0,604\*\*)  Пример для подражания (0,426\*\* ) |
| Негативная оценка других (реальность) | С тактиками  (интернет) | Негативная оценка других (0,733\*\*)  Пример для подражания (0,353\*\*) |
| Пример для подражания (реальность) | С тактиками  (интернет) | Пример для подражания (0,777\*\* ) |

**По мужчинам**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ДМО** | | |
| Авторитарный (реальность) | С ДМО (интернет) | Авторитарный (0,723\*\*)  Эгоистичный (0,441\*)  Агрессивный (0,614\*\*)  Подозрительный (0,370\*) |
| С тактиками  (реальность) | Желание/старание понравиться (0,515\*\*)  Запугивание (0,422\*)  Пример для подражания (0,435\*) |
| С тактиками  (интернет) | Желание/старание понравиться (0,464\*\*)  Просьба/мольба (0,400\*) |
| Авторитарный  (интернет) | С ДМО (реальность) | Эгоистичный (0,624\*\*)  Подозрительный (0,401\*) |
| С самомониторингом  (интернет) | (0,371\*) |
| С тактиками  (реальность) | Оправдание с принятием ответственности (0,425\*)  Желание/старание понравиться (0 ,465\*\*)  Просьба/мольба (0,589\*\*)  Приписывание себе достижений (0,414\*)  Преувеличение своих достижений (0,446\*)  Пример для подражания (0,395\*) |
| С тактиками  (интернет) | Оправдание с отрицанием ответственности (0,406\*)  Оправдание с принятием ответственности (0,589\*\*)  Желание/старание понравиться (0,626\*\*)  Запугивание (0,374\*)  Просьба/мольба (0,635\*\*)  Приписывание себе достижений (0,444\*)  Пример для подражания (0,462\*) |
| Эгоистичный  (реальность) | С ДМО (интернет) | Эгоистичный (0,679\*\*)  Агрессивный (0,556\*\*)  Подчиняемый (-0,391\*) |
| С тактиками  (реальность) | Оправдание с принятием ответственности (0,474\*\*)  Желание/старание понравиться (0 ,449\*)  Запугивание (0,511\*\*)  Приписывание себе достижений (0,434\*)  Преувеличение своих достижений (0,499\*\*) |
| С тактиками  (интернет) | Оправдание с принятием ответственности (0,473\*\*)  Желание/старание понравиться (0,591\*\*)  Запугивание (0,429\*)  Приписывание себе достижений( 0,423\*) |
| С самомониторингом  (интернет) | (0,429\*) |
| Эгоистичный  (интернет) | С ДМО (реальность) | Агрессивный (0,419\*)  Подозрительный (0,493\*\*)  Зависимый (0,402\*) |
| С тактиками  (интернет) | Оправдание с принятием ответственности (0,444\*)  Желание/старание понравиться (0,367\*)  Негативная оценка других (0,404\*) |
| Агрессивный (реальность) | С ДМО (интернет) | Агрессивный (0,703\*\*)  Подозрительный (0,399\*) |
| Агрессивный  (интернет) | С ДМО (реальность) | Подозрительный (0,523\*\*)  Зависимый (0,428\*) |
| С тактиками  (интернет) | Желание/старание понравиться (0,393\*)  Запугивание (0,381\*) |
| Подозрительный (реальность) | С ДМО (интернет) | Подозрительный (0,793\*\*) |
| С тактиками  (реальность) | Препятствование самому себе (0,462\*) |
| С тактиками  (интернет) | Оправдание с принятием ответственности (0,373\*)  Препятствование самому себе (0,524\*\*) |
| Подозрительный  (интернет) | С ДМО (реальность) | Зависимый (0,367\*) |
| С тактиками  (интернет) | Оправдание с принятием ответственности (0,453\*) |
| Подчиняемый (реальность) | С ДМО (интернет) | Подчиняемый (0,438\*)  Зависимый (0,436\*)  Дружелюбный (0,409\*)  Альтруистический (0,406\*) |
| С тактиками  (реальность) | Препятствование самому себе (0,622\*\*) |
| С тактиками  (интернет) | Препятствование самому себе (0,542\*\*) |
| С самомониторингом  (интернет) | (-0,387\*) |
| Подчиняемый (интернет) | С ДМО (реальность) | Дружелюбный (0,414\*)  Альтруистический (0,424\*) |
| Зависимый (реальность) | С ДМО (интернет) | Зависимый (0,517\*\*) |
| С тактиками  (реальность) | Просьба/мольба (0,426\*)  Преувеличение своих достижений (0,381\*) |
| С тактиками  (интернет) | Оправдание с отрицанием ответственности (0,479\*\*)  Оправдание с принятием ответственности (0,461\*)  Негативная оценка других (0,414\*) |
| Зависимый (интернет) | С ДМО (реальность) | Альтруистический (0,371\*) |
| С тактиками  (реальность) | Просьба/мольба (0,439\*) |
| С тактиками  (интернет) | Оправдание с отрицанием ответственности (0,394\*)  Оправдание с принятием ответственности (0,541\*\*)  Желание/старание понравиться (0,370\*)  Просьба/мольба (0,373\*)  Пример для подражания (0,435\*) |
| Дружелюбный (реальность) | С ДМО (интернет) | Дружелюбный (0,770\*\*)  Альтруистический (0,742\*\*) |
| Дружелюбный (интернет) | С ДМО (реальность) | Альтруистический (0,737\*\*) |
| С тактиками  (интернет) | Извинение (0,416\*) |
| Альтруистический (реальность) | С ДМО (интернет) | Альтруистический (0,818\*\*) |
| Альтруистический (интернет) | С тактиками  (интернет) | Просьба/мольба (0,362\*) |
| **Самомониторинг** | | |
| Самомониторинг (реальность) | С тактиками  (реальность) | Запугивание (0,419\*)  Приписывание себе достижений (0,390\*) |
| С тактиками  (интернет) | Приписывание себе достижений(0,362\*) |
| С самомониторингом (интернет) | (0,585\*\*) |
| Самомониторинг (интернет) | С тактиками  (реальность) | Оправдание с принятием ответственности (0,593\*\*)  Отречение (0,404\*)  Желание/старание понравиться (0,397\*)  Запугивание (0,502\*\*)  Приписывание себе достижений (0,580\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,435\*)  Негативная оценка других (0,418\*)  Пример для подражания (0,401\*) |
| С тактиками  (интернет) | Оправдание с принятием ответственности (0,468\*\*)  Желание/старание понравиться (0,539\*\*)  Запугивание (0,576\*\*)  Приписывание себе достижений (0,638\*\*)  Преувеличение своих достижений (0 ,511\*\*)  Негативная оценка других (0,431\*) |
| **Тактики самопрезентации** | | |
| Оправдание с отрицанием ответственности (реальность) | С тактиками  (интернет) | Оправдание с отрицанием ответственности (0,822\*\*)  Оправдание с принятием ответственности (0,665\*\*)  Отречение (0,709\*\*)  Извинение (0,411\*)  Желание/старание понравиться (0,430\*)  Запугивание (0,569\*\*)  Просьба/мольба (0,438\*)  Приписывание себе достижений (0,572\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,607\*\*)  Негативная оценка других (0,616\*\*)  Пример для подражания (0,548\*\*) |
| Оправдание с отрицанием ответственности (интернет) | С тактиками  реальность | Оправдание с принятием ответственности (0,633\*\*)  Отречение (0,637\*\*)  Извинение (0 ,481\*\*)  Просьба/мольба (0,542\*\*)  Приписывание себе достижений (0,458\*)  Преувеличение своих достижений (0,561\*\*)  Негативная оценка других (0,577\*\*) |
| Оправдание с принятием ответственности (реальность) | С тактиками  (интернет) | Оправдание с принятием ответственности (0,801\*\*)  Отречение (0,567\*\*)  Желание/старание понравиться (0,654\*\*)  Запугивание (0,558\*\*)  Просьба/мольба (0,593\*\*)  Приписывание себе достижений (0,664\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,653\*\*)  Негативная оценка других (0,739\*\*)  Пример для подражания (0,629\*\*) |
| Оправдание с принятием ответственности (интернет) | С тактиками  (реальность) | Отречение (0,599\*\*)  Препятствование самому себе (0,438\*)  Желание/старание понравиться (0,377\*)  Запугивание (0,466\*\*)  Просьба/мольба (0,583\*\*)  Приписывание себе достижений (0,639\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,678\*\*)  Негативная оценка других (0,709\*\*) |
| Отречение (реальность) | С тактиками  (интернет) | Отречение (0,821\*\*)  Желание/старание понравиться (0,468\*\*)  Запугивание (0,579\*\*)  Просьба/мольба (0,460\*)  Приписывание себе достижений (0 ,615\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,615\*\*)  Негативная оценка других (0,619\*\*)  Пример для подражания (0,428\*) |
| Отречение (интернет) | С тактиками  (реальность) | Препятствование самому себе (0,417\*)  Приписывание себе достижений (0,501\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,526\*\*)  Негативная оценка других (0,640\*\*) |
| Препятствование самому себе (реальность) | С тактиками  (интернет) | Препятствование самому себе (0,804\*\*)  Негативная оценка других (0,518\*\*) |
| Препятствование самому себе (интернет) | С тактиками  (реальность) | Негативная оценка других (0,423\*) |
| Извинение (реальность) | С тактиками  (интернет) | Извинение (0,705\*\*)  Просьба/мольба (0,371\*)  Пример для подражания (0,365\*) |
| Желание/старание понравится (реальность) | С тактиками  (интернет) | Желание/старание понравиться (0,807\*\*)  Запугивание (0,486\*\*)  Просьба/мольба (0,551\*\*)  Приписывание себе достижений (0,604\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,631\*\*)  Пример для подражания (0,486\*\*) |
| Желание/старание понравится (интернет) | С тактиками  (реальность) | Запугивание (0,600\*\*)  Просьба/мольба (0,574\*\*)  Приписывание себе достижений (0,718\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,802\*\*)  Негативная оценка других (0,508\*\*)  Пример для подражания (0,520\*\*) |
| Запугивание (реальность) | С тактиками  (интернет) | Запугивание (0,794\*\*)  Просьба/мольба (0,438\*)  Приписывание себе достижений) (0,707\*\*)  Преувеличение своих достижений (0 ,597\*\*)  Негативная оценка других (0,467\*\*) |
| Запугивание (интернет) | С тактиками  (реальность) | Приписывание себе достижений (0,700\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,542\*\*)  Негативная оценка других (0,465\*\*) |
| Просьба/мольба (реальность) | С тактиками  (интернет) | Просьба/мольба (0,826\*\*)  Приписывание себе достижений (0,510\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,479\*\*)  Негативная оценка других (0,491\*\*)  Пример для подражания (0,494\*\*) |
| Просьба/мольба (интернет) | С тактиками  (реальность) | Приписывание себе достижений (0,601\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,612\*\*)  Пример для подражания (0,409\*) |
| Приписывание себе достижений (реальность) | С тактиками  (интернет) | Приписывание себе достижений (0,951\*\*)  Преувеличение своих достижений (0 ,779\*\*)  Негативная оценка других (0,527\*\*)  Пример для подражания (0,543\*\*) |
| Приписывание себе достижений (интернет) | С тактиками  (реальность) | Приписывание себе достижений (0,870\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,589\*\*)  Негативная оценка других (0,589\*\*)  Пример для подражания (0,544\*\*) |
| Преувеличение своих достижений (реальность) | С тактиками  (интернет) | Преувеличение своих достижений (0,824\*\*)  Негативная оценка других (0,631\*\*)  Пример для подражания (0,583\*\*) |
| Преувеличение своих достижений (интернет) | С тактиками  (реальность) | Негативная оценка других (0,628\*\*)  Пример для подражания (0,371\*) |
| Негативная оценка других (реальность) | С тактиками  (интернет) | Негативная оценка других (0,781\*\*)  Пример для подражания (0,484\*\*) |
| Пример для подражания (реальность) | С тактиками  (интернет) | Пример для подражания (0,746\*\*) |
| **По женщинам** | | |
| **ДМО** | | |
| Авторитарный (реальность) | С ДМО (интернет) | Авторитарный: (0,714\*\*) |
| С тактиками  (реальность) | Пример для подражания (0,346\*) |
| С тактиками  (интернет) | Пример для подражания (0,357\*) |
| С самомониторингом  (реальность) | (0,343\*) |
| С самомониторингом  (интернет) | (0,296\*) |
| Авторитарный  (интернет) | С ДМО (реальность) | Дружелюбный: (0,308\*) |
| С самомониторингом  (реальность) | (0,371\*) |
| С тактиками  (реальность) | Приписывание себе достижений (0,417\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,504\*\*)  Негативная оценка других (0,320\*)  Пример для подражания (0,390\*\*) |
| С тактиками  (интернет) | Запугивание (0,378\*)  Приписывание себе достижений) (0,351\*)  Преувеличение своих достижений (0,340\*)  Негативная оценка других (0,416\*\*)  Пример для подражания (0,440\*\*) |
| Эгоистичный  (реальность) | С ДМО (интернет) | Эгоистичный: (0,397\*\*)  Агрессивный: (0,325\*) |
| С тактиками  (интернет) | Запугивание (0,370\*) |
| Эгоистичный  (интернет) | С ДМО (реальность) | Зависимый: (0,389\*\*) |
| С тактиками  (интернет) | Оправдание с отрицанием ответственности (0,303\*)  Оправдание с принятием ответственности (0,385\*\*)  Желание/старание понравиться (0,574\*\*)  Запугивание (0,621\*\*)  Просьба/мольба (0,515\*\*)  Приписывание себе достижений (0,524\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,639\*\*)  Негативная оценка других (0,516\*\*)  Пример для подражания (0,298\*) |
| С тактиками  (реальность) | Оправдание с принятием ответственности (0,427\*\*)  Отречение (0,320\*)  Препятствование самому себе (0,298\*)  Желание/старание понравиться (0,451\*\*)  Запугивание (0,606\*\*)  Просьба/мольба (0,479\*\*)  Приписывание себе достижений (0,487\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,435\*\*)  Негативная оценка других (0,446\*\*) |
| Агрессивный (реальность) | С ДМО (интернет) | Агрессивный (0,497\*\*) |
| Агрессивный  (интернет) | С тактиками  (реальность) | Препятствование самому себе (0,330\*)  Желание/старание понравиться (0,481\*\*)  Запугивание (0,362\*)  Приписывание себе достижений (0,467\*\*)  Негативная оценка других (0,349\*)  Пример для подражания (0,295\*) |
| С тактиками  (интернет) | Оправдание с принятием ответственности (0,379\*  Желание/старание понравиться (0,456\*\*)  Приписывание себе достижений (0,503\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,475\*\*)  Негативная оценка других (0,337\*)  Пример для подражания (0,300\*) |
| Подозрительный (реальность) | С ДМО (интернет) | Подозрительный: (0,642\*\*)  Подчиняемый:(0,316\*) |
| С тактиками  (реальность) | Оправдание с отрицанием ответственности  (0,304\*) |
| Подозрительный  (интернет) | С ДМО (реальность) | Подчиняемый (0 ,427\*\*)  Зависимый: (0,297\*) |
| С тактиками  (интернет) | Желание/старание понравиться (0,345\*) |
| С тактиками  (реальность) | Препятствование самому себе (0,349\*)  Желание/старание понравиться (0,346\*)  Запугивание (0,321\*) |
| Подчиняемый (реальность) | С ДМО (интернет) | Подчиняемый: (0,630\*\*) |
| С тактиками  (реальность) | Оправдание с отрицанием ответственности (0,459\*\*)  Препятствование самому себе (0,393\*\*)  Извинение (0,401\*\*)  Желание/старание понравиться (0,366\*) |
| С тактиками  (интернет) | Оправдание с отрицанием ответственности (0,503\*\*)  Препятствование самому себе (0,311\*)  Просьба/мольба (0,329\*) |
| Подчиняемый (интернет) | С ДМО (реальность) | Альтруистический(0 ,370\*) |
| С тактиками  (реальность) | Оправдание с отрицанием ответственности (0,362\*)  Извинение (0 ,366\*) |
| С тактиками  (интернет) | Оправдание с отрицанием ответственности (0,403\*\*) |
| Зависимый (реальность) | С ДМО (интернет) | Зависимый: (0,392\*\*) |
| С тактиками  (реальность) | Оправдание с отрицанием ответственности (0,341\*)  Оправдание с принят ответственности (0,331\*)  Отречение (0 ,314\*)  Препятствование самому себе (0,440\*\*)  Желание/старание понравиться (0,338\*)  Просьба/мольба (0,328\*) |
| Зависимый (интернет) | С тактиками  (реальность) | Оправдание с отрицанием ответственности (0,306\*)  Препятствование самому себе (0 ,431\*\*)  Извинение (0,301\*) |
| С тактиками  (интернет) | Оправдание с отрицанием ответственности (0,344\*)  Оправдание с принятием ответственности (0,364\*)  Желание/старание понравиться (0,296\*)  Приписывание себе достижений) (0,298\*)  Преувеличение своих достижений(0,368\*) |
| Дружелюбный (реальность) | С ДМО (интернет) | Дружелюбный: (0,522\*\*)  Альтруистический: (0,510\*\*) |
| С тактиками  (интернет) | Пример для подражания (0,298\*) |
| Дружелюбный (интернет) | С ДМО (реальность) | Альтруистический (0,540\*\*) |
| С тактиками  (интернет) | Оправдание с принятием ответственности (0,346\*) |
| С тактиками  (реальность) | Пример для подражания (0,304\*) |
| Альтруистический (реальность) | С ДМО (интернет) | Альтруистический (0,668\*\*) |
| **Самомониторинг** | | |
| Самомониторинг (реальность) | С тактиками  (реальность) | Препятствование самому себе (-0,316\*)  Извинение (-0,425\*\*) |
| Уровень самомониторинга (интернет) | (0,638\*\*) |
| Самомониторинг (интернет) | С тактиками  (реальность) | Извинение ( -0,355\*) |
| С тактиками  (интернет) | Извинение (-0,426)  Запугивание (0,320\*) |
| **Тактики самопрезентации** | | |
| Оправдание с отрицанием ответственности (реальность) | С тактиками  (интернет) | Оправдание с отрицанием ответственности (0,719\*\*)  Оправдание с принятием ответственности (0,455\*\*)  Отречение (0,494\*\*)  Желание/старание понравиться (0,461\*\*)  Просьба/мольба (0,608\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,417\*\*)  Негативная оценка других (0,377\*) |
| Оправдание с отрицанием ответственности (интернет) | С тактиками  (реальность) | Оправдание с принятием ответственности (0,513\*\*)  Отречение (0,519\*\*)  Препятствование самому себе (0,449\*\*)  Извинение (0,424\*\*)  Желание/старание понравиться (0,651\*\*)  Запугивание (0,386\*\*)  Просьба/мольба (0,690\*\*)  Приписывание себе достижений (0,457\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,415\*\*)  Негативная оценка других (0,471\*\*) |
| Оправдание с принятием ответственности (реальность) | С тактиками  (интернет) | Оправдание с принятием ответственности (0,657\*\*)  Отречение (0,473\*\*)  Препятствование самому себе (0,346\*)  Желание/старание понравиться (0,470\*\*)  Запугивание (0,461\*\*)  Просьба/мольба (0,515\*\*)  Приписывание себе достижений (0,301\*)  Преувеличение своих достижений (0,567\*\*)  Негативная оценка других (0,450\*\*)  Пример для подражания (0,415\*\*) |
| Оправдание с принятием ответственности (интернет) | С тактиками  (реальность) | Отречение (0,412\*\*)  Препятствование самому себе (0,370\*)  Извинение (0,424\*\*)  Желание/старание понравиться (0,589\*\*)  Запугивание (0,349\*)  Просьба/мольба (0,547\*\*)  Приписывание себе достижений (0,539\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,574\*\*)  Негативная оценка других (0,441\*\*)  Пример для подражания (0,319\*) |
| Отречение (реальность) | С тактиками  (интернет) | Отречение (0,599\*\*)  Препятствование самому себе (0,375\*)  Желание/старание понравиться (0,412\*\*)  Просьба/мольба (0,541\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,368\*)  Негативная оценка других (0,395\*\*) |
| Отречение (интернет) | С тактиками  (реальность) | Препятствование самому себе (0,341\*)  Извинение (0,378\*)  Желание/старание понравиться (0,474\*\*)  Просьба/мольба (0,473\*\*)  Приписывание себе достижений (0,383\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,400\*\*)  Негативная оценка других (0,384\*\*) |
| Препятствование самому себе (реальность) | С тактиками  (интернет) | Препятствование самому себе (0,739\*\*)  Желание/старание понравиться (0,578\*\*)  Просьба/мольба (0,391\*\*)  Приписывание себе достижений (0,343\*)  Преувеличение своих достижений (0,373\*)  Негативная оценка других (0,376\*) |
| Препятствование самому себе (интернет) | С тактиками  (реальность) | Извинение (0,331\*)  Желание/старание понравиться (0,368\*) |
| Извинение (реальность) | С тактиками  (интернет) | Извинение (0,705\*\*) |
| Желание/старание понравится (реальность) | С тактиками  (интернет) | Желание/старание понравиться (0,825\*\*)  Запугивание (0,581\*\*)  Просьба/мольба (0 ,625\*\*)  Приписывание себе достижений (0,633\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,578\*\*)  Негативная оценка других (0,470\*\*)  Пример для подражания (0,472\*\*) |
| Желание/старание понравится (интернет) | С тактиками  (реальность) | Запугивание (0,503\*\*)  Просьба/мольба (0,585\*\*)  Приписывание себе достижений (0,721\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,579\*\*)  Негативная оценка других (0 ,576\*\*)  Пример для подражания (0,397\*\*) |
| Запугивание (реальность) | С тактиками  (интернет) | Запугивание (0,727\*\*)  Просьба/мольба (0,453\*\*)  Приписывание себе достижений (0,501\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,564\*\*)  Негативная оценка других (0,336\*)  Пример для подражания (0,362\*) |
| Запугивание (интернет) | С тактиками  (реальность) | Просьба/мольба (0,535\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,334\*)  Негативная оценка других (0,402\*\*) |
| Просьба/мольба (реальность) | С тактиками  (интернет) | Просьба/мольба (0,719\*\*)  Приписывание себе достижений (0,421\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,664\*\*)  Негативная оценка других (0,507\*\*)  Пример для подражания (0,405\*\*) |
| Просьба/мольба (интернет) | С тактиками  (реальность) | Приписывание себе достижений (0,527\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,505\*\*)  Негативная оценка других (0,557\*\* ) |
| Приписывание себе достижений (реальность) | С тактиками  (интернет) | Приписывание себе достижений (0,826\*\*)  Преувеличение своих достижений (0,764\*\*)  Негативная оценка других (0,563\*\*)  Пример для подражания (0,568\*\*) |
| Приписывание себе достижений (интернет) | С тактиками  (реальность) | Преувеличение своих достижений (0,628\*\*)  Негативная оценка других (0,507\*\*)  Пример для подражания (0,393\*\*) |
| Преувеличение своих достижений (реальность) | С тактиками  (интернет) | Преувеличение своих достижений (0,726\*\*)  Негативная оценка других (0,615\*\*)  Пример для подражания (0,522\*\*) |
| Преувеличение своих достижений (интернет) | С тактиками  (реальность) | Негативная оценка других (0,588\*\*)  Пример для подражания (0,473\*\*) |
| Негативная оценка других (реальность) | С тактиками  (интернет) | Негативная оценка других (0,690\*\*) |
| Пример для подражания (реальность) | С тактиками  (интернет) | Пример для подражания (0,805\*\*) |