

Российская Федерация

Ивановская область, Кинешемский район
Управление образования Кинешемского муниципального района
**МУНИЦИПАЛЬНОЕ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
СРЕДНЯЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ШКОЛА №4 Г. НАВОЛОКИ**

155830, Ивановская область, Кинешемский район, г. Наволоки, ул. Энгельса д.65
телефон, факс (849331)-9-78-93, ИНН 3713003754 КПП 370301001
сайт: sh4-navoloki-r24.gosweb.gosuslugi.ru
e-mail: navoloki422@yandex.ru

Исследовательская работа

Феномен лжи в подростковом возрасте

Работу выполнила Смирнова Эвелина Витальевна,
ученица 10 класса
2025-2026 учебного года
Научный руководитель:
Бобылева Светлана Вячеславовна
заместитель директора по воспитательной работе
МОУ средней школы №4 г. Наволоки

Оглавление

1. Введение	3
1.1. Цель работы.....	3
1.2. Задачи:	3
1.3. Объект исследования:.....	3
1.5. Методы исследования:.....	3
1.7. Сроки проведения исследования	4
2. Анализ научно-методической литературы	4
2.1 Что такое ложь.....	4
2.2 Причины лжи.....	5
2.3 Виды лжи.....	5
2.4 1. Типы лжи.....	6
3. Результаты исследования	6
3.1. Методика исследования.....	6
3.1.1. Опросник "Честность".....	6
3.1.2 Методика Ч.Д. Спилбергера на выявление личностной и ситуативной тревожности.....	6
3.1.3 Методика диагностики самооценки мотивации одобрения (авторы: Дуглас П. Краун, Дэвид А. Марлоу)	7
3.1.4 Методика «Виды лжи» (автор Шкуратова И.П.).....	7
3.2 Результаты исследования.....	8
4. Выводы	11
5. Приложения.....	11
Приложение 1.....	11
Приложение 2.....	12
Приложение 3	12
Приложение 4.....	13
Приложение 5	13
6. Источники.....	14

«Самая примитивная форма лжи — фальшивый плач»
Васудеви Редди,
британский доктор из университета Портсмута, психолог .[1]

1. Введение

Задумывались ли вы когда-нибудь над тем, почему люди лгут? В повседневной жизни мы часто сталкиваемся с обманом. По данным интернета человек в среднем врёт как минимум один раз в день. В повседневной жизни нам могут соврать касаясь нашей внешности, поведения, но мы этого не замечаем. Даже близкие люди могут скрыть от нас правду, якобы во благо. Нам лгут газеты, журналы, с экрана телевизора, лгут знакомые, друзья. Почему же вокруг так много лжи и почему люди лгут? Вопрос очень сложный, но в то же время интересный. Я задумалась, а по каким причинам чаще всего прибегают ко лжи мои одноклассники. Поэтому тема моей работы «Феномен лжи в подростковом возрасте».

1.1. Цель работы: изучить причины лжи подростков

1.2. Задачи:

- Проанализировать научно-методическую литературу по теме исследования
- Провести исследование по апробированным методикам на выявление склонности ко лжи, уровня мотивации к одобрению, уровня тревожности (ситуативной и личностной), на выявление преобладающих видов лжи
- Проанализировать полученные данные
- Сделать выводы

1.3. Объект исследования:

подростки 15-16 лет МОУ средней школы № 4 г. Наволоки

1.4. Предмет исследования: ложь

1.5. Методы исследования:

- анализ изученной информации
- опросник "Честность". Разработчик Лаборатория azps.ru[9]
- методика Ч.Д. Спилбергера на выявление личностной и ситуативной тревожности[10]
- методика диагностики самооценки мотивации одобрения (авторы: Дуглас П. Краун, Дэвид А. Марлоу) [11]
- методика «Виды лжи» (автор Шкуратова И.П.) [12]

1.6 Гипотеза:

склонность ко лжи учащихся 15-16 лет МОУ средней школы №4 г. Наволоки обусловлена страхом разоблачения и наказания

1.6. Сроки проведения исследования: 2025 год

2. Анализ научно-методической литературы

2.1 Что такое ложь

Ложь – это сложное и многогранное явление, которым интересуются ученые в различных областях: от психологии до социологии. Подход к определению понятия ЛОЖЬ в каждой области свой:

➤ **Философский подход:**

Философы, такие как Иммануил Кант и Friedrich Nietzsche, рассматривали ложь с точки зрения морали и этики. Кант, например, утверждал, что ложь всегда является морально ошибочной, так как разрушает доверие между людьми и нарушает уважение к человеческому достоинству. [2]

➤ **Психологический подход:**

Психологи изучают причины и механизмы лжи. Исследования показывают, что люди могут лгать по различным причинам: чтобы избежать наказания, защитить чувства других, получить выгоду или создать более благоприятный образ себя. Например, психологи как Пол Экман анализируют невербальные сигналы, которые могут выдать лжеца. [2]

➤ **Социологический подход:**

Социологи рассматривают ложь как социальное явление, влияющее на межличностные отношения и социальные структуры. Ложь может быть инструментом манипуляции или контроля, и ее восприятие может варьироваться в зависимости от культурного контекста. [2]

➤ **Юридический подход:**

В юридической науке ложь имеет прямые последствия, особенно в контексте дачи показаний в суде. Лжесвидетельство — это уголовное преступление, и его определение варьируется в зависимости от законодательства стран. [2]

➤ **Лингвистический подход:**

Лингвисты исследуют, как ложь может быть выражена через язык. Это включает в себя анализ того, как используются слова и фразы для манипуляции информацией или создания ложного впечатления. [2]

Основываясь на психологическом подходе к определению понятия ложь, пришла к выводу, что ложь имеет социокультурные особенности. Так Знаков В.В. (советский и российский психолог, специалист по психологии понимания, психологии субъекта и психологии человеческого бытия) приходит к выводу, что для русской культурной традиции характерно рассмотрение лжи как морально-предосудительного деяния субъекта. Он называет его субъективно-нравственным. Западное понимание лжи, по его мнению, является морально-правовым, поскольку определения лжи основываются на представлениях о нарушении прав того, кому лгут. [3]

Кроме того, существует большое количество авторских и словарных определений термина «ложь». Но во всём многообразии определения термина «ложь». В своей работе я буду опираться на определение, данное в «Толковом словаре русского языка» под редакцией Д. Н. Ушакова-

ЛОЖЬ - неправда, намеренное искажение истины. [4]

2.2 Причины лжи.

Почему люди лгут? Однозначного ответа на этот вопрос нет, поскольку у каждого человека, идущего на маленькую ложь или крупную аферу, есть свои мотивы. А значит, и причины вести себя так, а не иначе. Изучив литературу, я выделила следующие причины прибегания людей ко лжи[5]:

- Самозащита и избегание наказания. Одной из самых распространенных причин лжи является желание избежать наказания или негативных последствий. Люди часто лгут, чтобы скрыть свои ошибки или проступки.
- Желание произвести впечатление. Люди могут лгать, чтобы создать о себе более благоприятное впечатление, повысить свою значимость или завоевать уважение окружающих.
- Защита чувств других людей. В некоторых случаях ложь используется для того, чтобы избежать обид или разочарований у других людей. Это так называемая «белая ложь».
- Манипуляция и контроль. Ложь также может быть инструментом манипуляции и контроля над другими людьми. Манипуляторы используют ложь для достижения своих целей, влияя на поведение и решения других.
- Желание избежать неловкости. Люди могут лгать, чтобы избежать неловких ситуаций или неуместных вопросов.
- Психологические расстройства. В некоторых случаях постоянная ложь может быть связана с психологическими расстройствами, такими как патологическая лживость или нарциссическое расстройство личности.

2.3 Виды лжи.

В зависимости от мотивов и контекста, ложь может иметь различные виды и порождать разнообразные последствия[7].

П. Экман. Умолчание и искажение. В первом случае скрывается истинная информация, а во втором — лжец скрывает правду, заменяя её ложью.

И. П. Шкуратова. Умолчание, сокрытие, этикетная ложь, ложь во благо, ложь-заблуждение, ложь-фантазия, ложь-самопрезентация, ложь-розыгрыш, ложь-оправдание, ложь-наговор, мошенничество, ложь-предательство, ложь как атрибут профессии.

В. В. Знаков. Откровенная, эгоцентрическая (создаётся для того, чтобы получить личную выгоду) и добродетельная (альтруистическая) ложь (направлена на помощь лицу, тому, кто её воспроизводит, она не приносит никакой выгоды).

Б. Де Пауло. Прямая ложь (неправда в чистом виде), преувеличение и изошрённая ложь (опускание или искажение важных деталей).

В своей работе я опираюсь на виды лжи, которые выделяет Шкуратова И.П..

2.4 1. Типы лжи

Ложь может быть различной, Психологи выделяют следующие типы лжи [8]:

- Белая ложь – небольшая, безобидная ложь, часто используется для защиты чувств других.
- Мошенничество – более серьезное обман, направленный на получение выгоды.
- Самообман – когда человек лжет самому себе, что может привести к искажению реальности и проблемам с самоидентификацией.

3. Результаты исследования

3.1. Методика исследования.

При проведении исследования были использованы следующие методики:

- - Опросник "Честность". Разработчик Лаборатория azps.ru[9]
- - Методика Ч.Д. Спилбергера на выявление личностной и ситуативной тревожности[10]
- - Методика диагностики самооценки мотивации одобрения (авторы: Дуглас П. Краун, Дэвид А. Марлоу) [11]
- - Методика «Виды лжи» (автор Шкуратова И.П.) [12]

В качестве респондентов выступили 30 обучающихся 14-15 лет.

3.1.1. Опросник "Честность".

Для выявления уровня честности, открытости респондентов был использован опросник "Честность". Опросник содержит 34 утверждения, с которыми респонденты должны согласиться или не согласиться. Полученные ответы записать в таблицу. Результаты подводились с помощью ключа, предложенного составителями.

3.1.2 Методика Ч.Д. Спилбергера на выявление личностной и ситуативной тревожности.

С целью определения уровня тревожности проводилось тестирование по методике Спилбергера – Ханина. Тест состоит из 40 утверждений: 20 высказываний, относящихся к тревожности как состоянию (состояние тревожности, реактивная или ситуативная тревожность) и из 20 высказываний на определение тревожности как диспозиции, личностной особенности (свойство тревожности). Высказывания нужно оценить по шкале соответствия:

- «Нет, это не так»;
- «Пожалуй, так»;
- «Верно»;
- «Совершенно верно».

Опрос проводился с применением двух бланков: бланк для измерения показателей ситуативной тревожности и бланк для измерения уровня личностной тревожности. Обработка результатов производилась с помощью ключа к опросу.

3.1.3 Методика диагностики самооценки мотивации одобрения (авторы: Дуглас П. Краун, Дэвид А. Марлоу)

С целью оценки потребности в одобрении окружающих в отношении слов и поступков респондентов использовалась диагностика самооценки мотивации одобрения (тест на искренность ответов Д. Марлоу, и Д. Крауна). Респондентам необходимо оценить ряд утверждений по шкале соответствует или не соответствует данное утверждение особенностям его поведения. Обработка результатов производилась с помощью ключа, разработанного авторами методики.

3.1.4 Методика «Виды лжи» (автор Шкуратова И.П.)

Диагностирование склонности к искажению информации о себе в межличностном общении и для определения степени выраженности разных видов лжи, мы использовалась методика «Виды лжи», разработанную Шкуратовой И.П. Данная методика состоит из 48 вопросов, разбитых на 6 пунктов восьми шкал: этикетная ложь, ложь во благо, ложь-фантазия, ложь-оправдание, ложь-умолчание, ложь-сплетня, ложь-самопрезентация и мотивы лжи. Последняя шкала содержала утверждения, связанные с приписыванием себе разных мотивов лжи. Респондентам необходимо оценить, насколько его поведение отвечает приводимым утверждениям, пользуясь следующими градациями:

- 3 балла – очень характерно для меня;
- 2 балла – характерно;
- 1 балл – мало характерно;
- 0 баллов – совсем не характерно.

В результате, у каждого испытуемого измеряется склонность к семи видам лжи, а также выявляются мотивы лжи.

3.2 Результаты исследования

Опросник «Честность» проводился с целью выявления уровня честности, открытости респондентов. Из 30 респондентов никто не набрал высокий результат по шкале "Честность" (см. Приложение 1, рис.1, стр.10). Такой результат, скорее всего, говорит о том, что респонденты отвечали более или менее честно, т.к. в жизни крайне редко встречаются люди с высокой личностной честностью. 14 % респондентов имеют низкий показатель по шкале "Честность". Это свидетельствует о значительной склонности их ко лжи. Респонденты с данными показателями любят приукрашивать себя, своё поведение. Большинство опрошенных, 86 %, показали нормальный результат, т.е. явная склонность ко лжи не выявлена. Респонденты данной группы могут изредка приукрашивать себя, своё поведение, но всё это в пределах нормы.

Для выяснения причин, по которым респонденты прибегают ко лжи, я провела тестирование на определение уровня тревожности респондентов, т.к. чем выше тревожность, тем выше склонность ко лжи.

При анализе результатов тестирования «Шкала тревожности» Спилберга в разделе «Реактивная (ситуативная) тревожность», мы можем сделать вывод, что большинство респондентов (41%) имеют среднюю тревожность (см. Приложение 2, рис. 2, стр.11). Это обозначает, что они демонстрируют умеренную реакцию на стрессовые ситуации. Они могут испытывать беспокойство и дискомфорт в определенных условиях, но их реакция не является чрезмерной. Этот показатель может быть обусловлен различными факторами, например, личностными особенностями.

У 31% респондентов прослеживается низкая реакция на стрессовые ситуации (см. Приложение 2, рис. 2, стр.11). Они обладают высокой стрессоустойчивостью. Довольно высокий показатель данной группы связан, скорее всего, с тем, что опрашиваемые имеют высокий уровень самооценки или являются оптимистами.

У 28% респондентов выявлена высокая реактивная (ситуативная) тревожность (см. Приложение 2, рис. 2, стр.11), что свидетельствует у них ярко выраженной реакции на стрессовые ситуации. Респонденты данной группы склонны воспринимать угрозу своей самооценке и жизнедеятельности в обширном диапазоне ситуаций и реагировать весьма выраженным состоянием тревожности.

При анализе результатов тестирования «Шкала тревожности» Спилберга в разделе «Личная тревожность», мы можем сделать вывод, что большинство респондентов имеют среднюю(48%) или высокую (45%) степень тревожности (см. Приложение 2, рис. 2, стр.11). Это респонденты, которые испытывают беспокойство или страх в меньшей или большей степени. И дабы этого избежать, могут прибегать к использованию лжи в меньшей или большей степени.

Лишь 7% респондентов не испытывают сильного беспокойства в повседневной жизни. Они легко справляются со стрессовыми ситуациями и напряжением. Возможно, они обладают высокой самооценкой, уверенностью в своих силах и оптимистичным взглядом на будущее. И в связи с этим в меньшей степени подвержены лжи.

Таким образом, результаты, полученные при тестировании «Шкала тревожности» Спилберга, не противоречат результатам полученным по опроснику «Честность» и можно сделать вывод о том, что личная и ситуативная тревожность может быть одной из причин, по которой большинство респонденты прибегают ко лжи.

При анализе результатов мотивации одобрения по методике Марлоу-Крауна, можно сделать вывод, что большинство респондентов (52%) имеют среднюю социальную желательность. (см. Приложение 2, рис. 2, стр.11) Это говорит о том, респонденты данной группы хотят быть такими, какие они есть. Они отражают реальные личностные характеристики, но подверженность влиянию социальных норм не исключена, поэтому и склонность ко лжи так же не исключена.

41% респондентов имеют высокую социальную желательность, т.е. они неискренны с самими собой. (см. Приложение 2, рис. 2, стр.11). Ответы респондентов данной группы не отражают реальные убеждения, установки и поведение, а представляют собой стремление соответствовать социальным ожиданиям. Возможные причины этого могут быть разными, например, социальное давление или страх негативной оценки. А значит, респонденты данной группы в большей степени склонны ко лжи.

Менее популярной категорией стала низкая социальная желательность (7%) (см. Приложение 2, рис. 2, стр.11). Респонденты данной группы демонстрируют низкую тенденцию к даче социально желательных ответов, имеют достаточно низкий уровень потребности в одобрении со стороны других людей. Они обладают большей открытостью и меньшей склонностью к стремлению соответствовать социальным ожиданиям, а значит, менее остальных склонны ко лжи.

Таким образом, результаты, полученные при изучении мотивации одобрения, так же не противоречат результатам полученным по опроснику «Честность» и можно сделать вывод о том, что 93% респондентов в большей или меньшей степени подвержены социальной желательности, а, значит, желание выглядеть лучше чем есть на самом деле для большинства респондентов может стать причиной для лжи. Лишь 7% респондентов не подвержены лжи по причине социальной желательности.

В результате проведения опросника «Виды лжи» было выявлено, что самыми распространенными видами лжи являются «ложь-умолчание» (77%), «этикетная ложь» (76%) (см. Приложение 3, рис. 3, стр.11). Т.о., большой процент выбора данных видов лжи может характеризовать респондентов с одной стороны, как людей, готовых пожертвовать своими интересами и

желаниями, чтобы соответствовать общепринятым правилам общества, как людей, желающих облегчить свое взаимодействие с людьми посредством соблюдения правил этикета, а с другой как людей, которые, дабы не врать, предпочитают не сообщать правды. Ложь-умолчание применяется еще и для того, чтобы не вступать в конфликтную ситуацию посредством утаивания некоторых данных. Возможно, респонденты выбирают данные виды лжи потому, что «этикетная ложь» самая безобидная ложь, а «ложь умолчание» самый легкий путь к тому, чтобы избежать неприятного разговора, и не оказаться в невыгодном свете перед другими.

На втором месте по популярности использования лжи в жизни респондентов оказались «ложь-сплетня» (64% респондентов) и «ложь-самопрезентация» (63% респондентов) (см. Приложение 3, рис. 3, стр.11). С уверенностью можно утверждать, что респонденты данной группы приукрашивают свой образ, чтобы произвести впечатление, пытаются создать свой социальный имидж в обществе. И при этом передают друг другу плохо проверенную информации о ком-то или намеренно её искажают, распространяют информацию, которая не должна была быть услышана третьими лицами. Ложь - сплетню применяют, чтобы влиться в коллектив, зарекомендовать себя в нем, произвести впечатление, однако это чревато конфликтными ситуациями, так как распространяется по большей мере негативная информация, что может не понравиться слушающим.

На третьем месте из наиболее популярных видов лжи респонденты (56 %) используют «ложь-оправдание» (см. Приложение 3, рис. 3, стр.11). Эта ложь характерна для подросткового возраста, т.к. наиболее тесным образом связана с действием защитных механизмов личности, и главная ее цель – это обеление себя для смягчения санкций в свой адрес. Это характеризует их как людей, которым свойственно применять попытки уменьшить свою вину перед собеседником через объяснения причин своих действий или рассказы о трудных обстоятельствах, а также через придумывание различных причин и обстоятельств для смягчения своей вины перед кем - либо. Это свидетельствует о том, что респонденты не могут взять ответственность на себя за свое поведение и придумывают разные причины, чтобы укрыться от ответственности.

Рассматривая показатели по наименее выраженным шкалам, мы можем сделать вывод о том, что респондентам в меньшей степени свойственны фантазирование («ложь-фантазия») и «ложь во благо» (см. Приложение 4, рис. 4, стр.12). Из данных мы можем сделать вывод о том, что 66% респондентов не свойственна склонность к рассказыванию всяких баек, преувеличению и драматизации событий, т.к. «ложь-фантазия» требует дара рассказчика, хорошего владения слогом, чем современная молодежь не может похвастаться и наши респонденты в том числе.

52% респондентов (см. Приложение 4, рис. 4, стр.12) не будут стремиться оградить окружающих от негативной информации из благих побуждений, что может быть связано с малой встречаемостью респондентов с ситуациями, в которых её надо применять.

Частота использования различных видов лжи говорит о том, что всем 100% респондентов свойственно приписывать себе различные мотивы лжи, т.е. все респонденты замотивированы на ложь: 50% респондентов в большей степени – 5-6 мотивов, 30% респондентов имеют 3-4 мотива, 20% респондентов - 1-2 мотива (см. Приложение 5, рис. 5, стр.12) .

Данный показатель соответствует тому, что по опроснику «Честность» ни один из респондентов не набрал высокий результат. Т.е., каждому респонденту свойственно говорить ложь и каждый респондент имеет для этого разное количество мотивов.

4. Выводы

- Все респонденты в большей или меньшей степени склонны ко лжи и каждый респондент имеет для этого разное количество мотивов.
- У большинства респондентов одной из причин склонности ко лжи может быть ситуативная (69%) или личностная тревожность (93%).
- Большинство респондентов (93%) в большей или меньшей степени подвержены социальной желательности, что так же может быть одной из причин склонности ко лжи.
- Наиболее распространёнными видами лжи у респондентов являются: ложь-умолчание, этикетная ложь, ложь-сплетня, ложь-самопрезентация и ложь-оправдание. Наименее выраженными - ложь-фантазия и ложь во благо.

Т.о, моя гипотеза о том, что склонность ко лжи учащихся 15-16 лет МОУ средней школы №4 г. Наволоки обусловлена страхом разоблачения и наказания подтвердилась.

5. Приложения

Приложение 1.

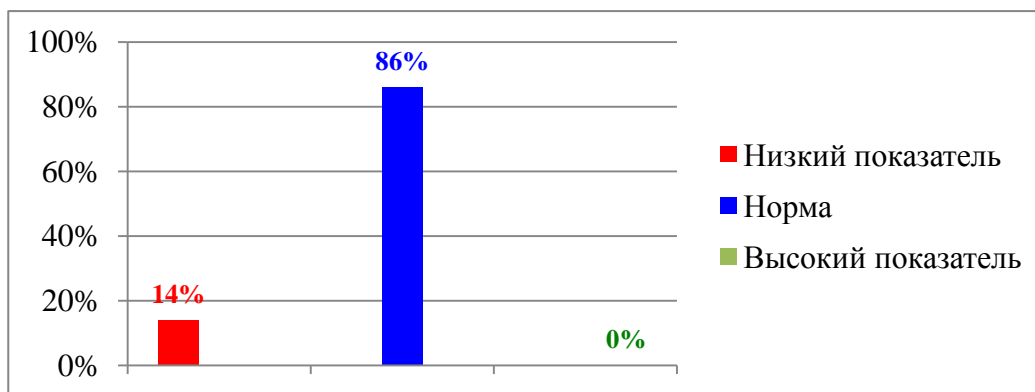


Рис. 1 Диаграмма «Показатель уровня честности»

Приложение 2.

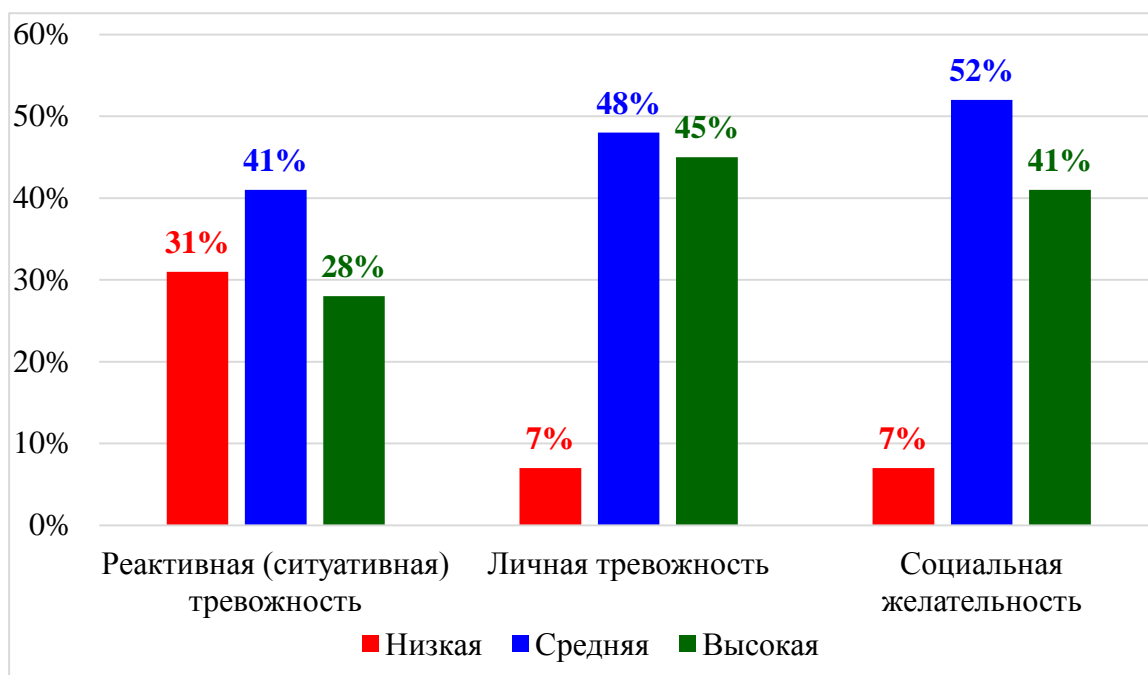


Рис. 2 Диаграмма «Шкала тревожности и социальной желательности»

Приложение 3

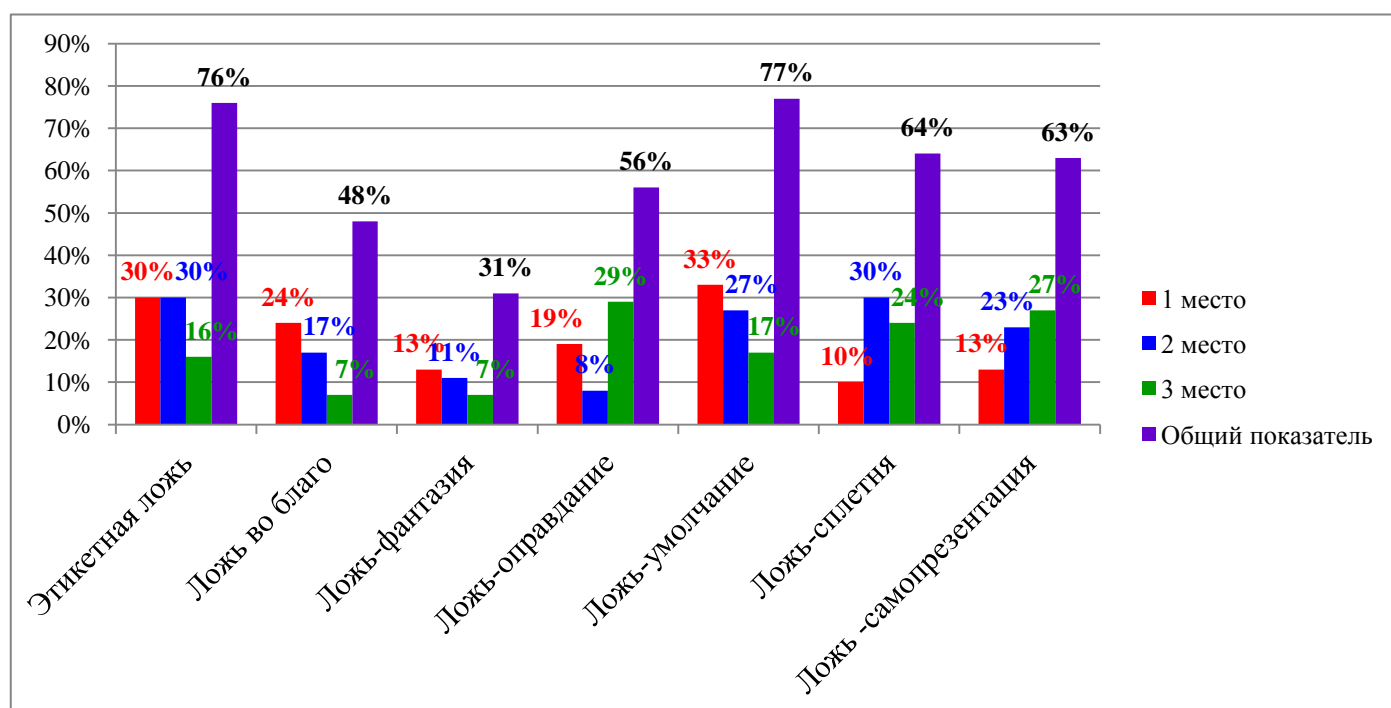


Рис. 3 Диаграмма «Шкала наиболее выраженных видов лжи»

Приложение 4

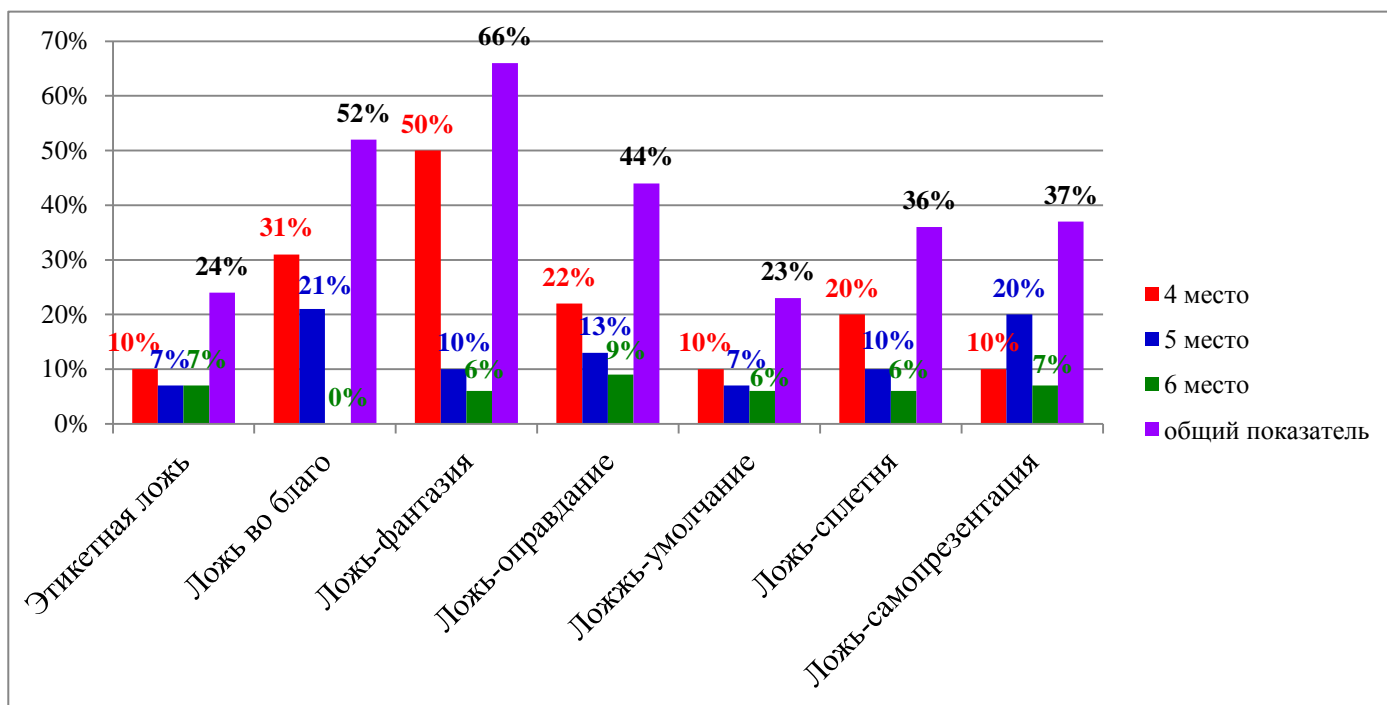


Рис. 4 Диаграмма «Шкала наименее выраженных видов лжи»

Приложение 5

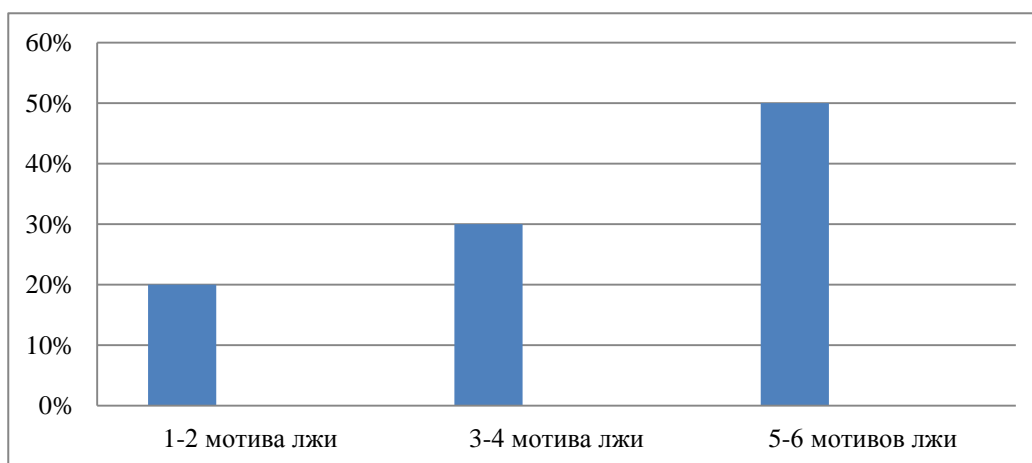


Рис. 5 Диаграмма «Частота использования различных мотивов лжи»

6. Источники

1. Бендас, Т.С. Гендерная психология. Учебное пособие: Бендас Т.С. – СПб.: Питер, 2016. - 431 с.
2. Московская школа конфликтологии > феномен лжи (обмана). URL: <https://conflictmanagement.ru/fenomen-lzhi-obmana/>
3. Знаков В.В. Западные и русские традиции в понимании лжи: размышления российского психолога над исследованиями Пола Экмана: Послесловие к кн.: Экман П. Психология лжи – СПб.: Питер, 2009.
4. Толковый словарь Ушакова.
URL: <https://gufo.me/dict/ushakov/%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D1%8C>
5. Тихонова, Э. В. Почему люди лгут / Э. В. Тихонова, Т. С. Рябова, Ю. Ю. Шаматова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2016. — № 5 (109). — С. 643-646. URL: <https://moluch.ru/archive/109/26457>.
6. Барсукова, О. В. Изучение особенностей и причин подростковой лжи / О. В. Барсукова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2012. — № 2 (37). — С. 216-219. URL: <https://moluch.ru/archive/37/4283/> (дата обращения: 24.10.2024).
7. Горчакова И.А. Особенности понимания феномена лжи в отечественной и зарубежной психологии / И.А. Горчакова // Актуальные проблемы психологического знания. Теоретические и практические проблемы психологии. - М., 2009. - №1
8. Типология лжи. URL: <https://moluch.ru/archive/414/91459/>
9. Опросник "Честность" [Электронный ресурс]//А.Я.Психология (azps.ru). URL: <https://azps.ru/tests/kit/kit1011.html> (26.12.2008).
10. Шкала самооценки уровня тревожности Спилберга – Ханина (шкала реактивной и личностной тревожности).
URL: https://ppms22.ru/upload/medialibrary/ec6/g1141jj73oo8ce146jk4w8e3mt414a6t/2.-SHkala-trevozhnosti_Spilberg_KHanin.pdf
11. Шкала мотивации одобрения Д. Кроуна, Д. Марлоу (русскоязычный сокращенный вариант Ю.Л. Ханина). URL: <https://dip-psi.ru/psikhologicheskiy-testy/post/shkala-motivacii-odobreniya-d-krouna-d-marlou-russkoyazychnyj-sokrashchennyj-variant-yu-l-hanina>
12. Шкуратова И.П. Методика «Виды лжи».
URL: https://irshkuratova.ru/files/metodiki_rukovodstva/vidy_lzhi.doc
13. Барсукова, О. В. Изучение особенностей и причин подростковой лжи / О. В. Барсукова. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2012. — № 2 (37). — С. 216-219. — URL: <https://moluch.ru/archive/37/4283/> (дата обращения: 24.10.2024).