

ИЗУЧЕНИЕ СКЛОННОСТИ К КОММУНИКАТИВНОМУ МАНИПУЛИРОВАНИЮ В РАМКАХ ТИПОЛОГИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ БАЗИСНЫХ ПСИХИЧЕСКИХ ОРИЕНТАЦИЙ

С.А. Богомаз (Томск)

Работа выполнена при поддержке гранта РГНФ №04-06-00376а

Аннотация. В статье представлены основные положения авторской модели психических ориентаций. Демонстрируется возможность ее использования для решения проблемы склонности человека к манипулированию другими людьми.

Ключевые слова: специализация полушарий мозга, психофизиологические типы, типология К. Юнга, МАК-шкала, склонность к коммуникативному манипулированию.

Выявление причин избирательного восприятия человеком информации из окружающего мира и определение закономерностей построения субъективной картины мира являются одними из ключевых задач современной психологии. Анализ литературы и собственный исследовательский опыт свидетельствуют о том, что в качестве одной из важных причин, детерминирующих избирательность и субъективность, можно рассматривать специализацию полушарий мозга относительно некоторых психических функций. Эта специализация, сочетаясь с феноменом доминирования одного из полушарий, очевидно, лежит в основе формирования основных ориентаций психики на полярные по сути способы восприятия информации и способы ее оценки. Кроме того, она определяет также основные ориентации психической активности в актах взаимодействия человека с внешней средой. Понимание психологических эффектов специализации полушарий мозга существенно возрастает в случае, если к их интерпретации привлекаются основные положения типологии К. Юнга [4; 5].

Действительно, в результате параллельно проводимых психофизиологических и типологических исследований удалось не только разработать алгоритм объективного определения 16 типов людей, но и спрогнозировать особенности их восприятия, мышления и поведения. Эти типы получили название психофизиологических, поскольку их природа обусловлена межполушарными различиями, а критериями типобразования являются показатели функциональной асимметрии. Интеграция концепции о типичных вариантах морфофункциональной организации полушарий мозга с типологической идеей К. Юнга в окончательном виде оформилась в билатеральную модель психических ориентаций [4].

Согласно этой модели психофизиологические типы различаются специфическим распределением четырех психических функций К. Юнга (мышление, чувствование, ощущение и интуиция) между правым и левым полушариями мозга. При этом своеобразие каждого типа определяется включением и последовательностью активации этих функций при восприятии и обработке информации из окружающего мира. В свою очередь, это обуславливает ориентацию психики каждого из типов

на: 1) один из двух способов восприятия информации и 2) один из двух способов ее оценки. Очевидно, что такая типическая ориентация психики может лежать в основе известного феномена избирательности отражения человеком окружающего мира и построения его субъективной картины.

В рамках модели утверждается, что у одних типов людей, из-за преимущественного развития у них психической функции сенсорики в правом доминирующем полушарии мозга, психика будет ориентирована на восприятие конкретных свойств объектов. У других же типов, вследствие преимущественного развития психической функции интуиции в левом доминирующем полушарии мозга, психика будет ориентирована на восприятие абстрактных свойств объектов, воспринимаемых в виде знаков и символов. Два основных способа восприятия, очевидно, могут совпадать с понятиями «первая и вторая сигнальные системы восприятия действительности», по И.П. Павлову. Однако данная гипотеза требует проведения специальных экспериментальных исследований.

Как известно, человек, воспринимая информацию, одновременно производит и ее оценку. При этом можно выделить два основных способа оценки – объективный и субъективный. Например, у одних типов людей оценка информации может строиться на обнаружении в ней логических закономерностей, причин и следствий, главного и второстепенного, существенного и несущественного и т.п. Этот способ оценки информации, по нашему мнению, определяется преимущественным развитием у человека юнговской функции мышления (логики) в левом доминирующем полушарии мозга.

Напротив, у других типов людей оценка информации базируется на чувственном отношении к ней, она субъективна. Например, нечто воспринимаемое может нравиться или не нравиться, быть приятным или неприятным, любимым или нелюбимым, нравственным или безнравственным и т.п. Обычно у человека данный способ оценки информации сопровождается эмоциональными проявлениями. Предположительно такой способ оценки человеком информации связан с преимущественным развитием у него юнговской функции чувствования в правом доминирующем полушарии мозга.

Схематично основные типические ориентации психики, обусловленные способами восприятия информации и способами ее оценки, представлены на рис. 1.

Доказательству модели психических ориентаций, приводящей в соответствие психические функции (по К. Юнгу) и особенности межполушарной организации

ВОСПРИЯТИЕ И ОЦЕНКА ИНФОРМАЦИИ ЧЕЛОВЕКОМ

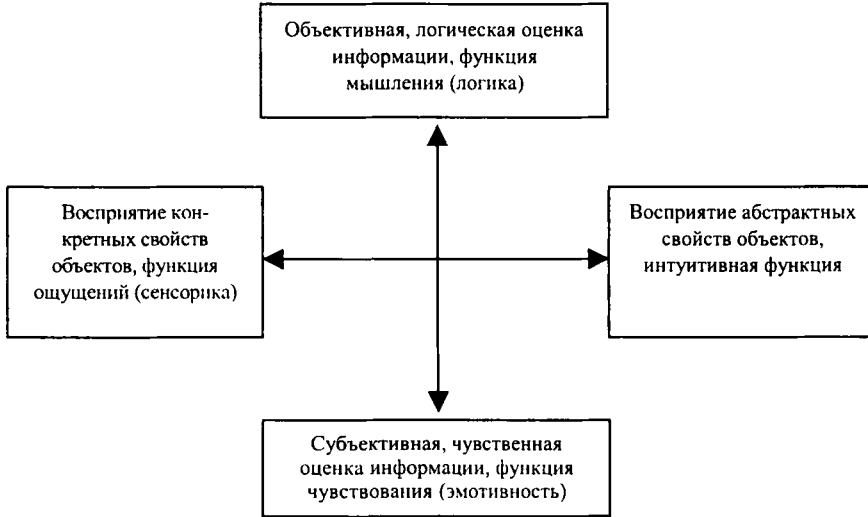


Рис. 1. Основные способы восприятия информации и ее оценки человеком, их связь с психическими функциями (по К. Юнгу)

Комбинируясь, два основных способа восприятия информации и два основных способа ее оценки детерминируют специфичность структуры воспринимающего блока психики человека и, как следствие, своеобразие его когнитивной сферы. Оно определяется тем, что основные способы восприятия и основные способы оценки воспринятой информации, комбинируясь различным образом, обуславливают существование четырех специфических стилей мышления: конкретно-чувственного, абстрактно-чувственного (гуманитарного), абстрактно-логического (исследовательского) и конкретно-логического.

Кроме того, следует учитывать, что специализация полушарий мозга человека в актах его взаимодействия с внешней средой будет обуславливать ориентацию психической активности на себя или на окружение (левое полушарие – интровертированность, правое – экстравертированность), а также ориентацию на стабильность – динамичность средовых условий (правое полушарие – стабильность, рациональность; левое полушарие – динамичность, иррациональность).

В этой связи следует подчеркнуть, что юнговские психические функции рассматриваются в качестве элементов, входящих в блок сбора текущей информации об окружающей внешней среде (другими словами, блок афферентного синтеза). Вертность и рациональность оказываются элементами блока действия (блока эфферентного синтеза).

мозга человека, было посвящено несколько психофизиологических и психологических исследований. В них с помощью стандартных, валидизированных методов были выявлены и изучены некоторые типологические особенности когнитивной, эмоционально-личностной и даже ценностно-смысловой сфер у школьников и студентов, которые относились к разным психофизиологическим типам [2; 3; 6–10; 12; 13 и др.]. Многочисленные данные, полученные нами в ходе исследований, указывали на совпадение особенностей, прогнозируемых в рамках модели для психофизиологических типов и фактически обнаруживаемых. Это позволило сделать заключение о том, что предложенная модель психических ориентаций отражает некоторую реальность, лежащую в основе вариантов функционирования психики у человека. С другой стороны, это означает, что в основе природы психологических типов Юнга может лежать специализация полушарий мозга человека.

Следует обратить внимание на то, что функционирование психики на основе ее базовых ориентаций означает для человека возможность развития способности к более тонкому восприятию нюансов специфических видов информации и способности к более творческому оперированию этими нюансами, возможность естественным образом «канализировать» свою активность в актах взаимодействия с внешним миром. В этой связи можно предсказать, что если бы развитие человека происходило природосообразно (другими словами, если бы

актуализировался его психофизиологический тип), то ему бы легко удалось реализовать потребности в компетентности, уважении и любви, потребности в раскрытии своего врожденного потенциала, в самореализации.

Однако в процессе адаптации человека к конкретным условиям и требованиям социума (т.е. в процессе социализации) он может приобретать какие-то новые для него устойчивые особенности восприятия и мышления, черты личности и поведения. Их совокупность также можно использовать в качестве критериев принадлежности человека к некоторому юнговскому типу. Такой тип целесообразно обозначить как коммуникативный. Следует понимать, что по своей природе этот тип является социально обусловленным и что он связан с трансформацией базисных психических ориентаций. Степень расхождения коммуникативного типа с базисным, психофизиологическим типом может определять выраженность у человека специфических особенностей в структуре индивидуальности [15].

Важно отметить, что типологический подход, представленный в данной статье, имеет целый ряд преимуществ перед другими типологиями, поскольку он сочетает в себе и нейрофизиологические основания (специализацию полушарий мозга), и основания психического уровня (основные психические ориентации).

В частности, этот типологический подход был использован для изучения склонности к манипулятивному поведению (макиавеллизму). В современном российском обществе, характеризующемся изменчивостью и нестабильностью различных сфер социальной жизни, все большее количество людей для достижения личностно-значимых целей выбирают такое поведение в качестве основной стратегии коммуникации. Этот выбор, построенный на неправде, лжи и обмане, хотя и приносит сиюминутные выгоды для манипулятора (макиавелиста), может оборачиваться для всех лиц, вовлеченных в манипулятивную коммуникацию, многочисленными личностными и социальными проблемами в длительной временной перспективе. В связи с этим изучение феномена манипулирования рассматривается в отечественной психологии как одна из актуальных задач.

С целью приближения к ее разрешению было проведено исследование с участием студентов-психологов (230 человек, в основном девушки). Для количественной оценки их склонности к манипулированию была использована адаптированная В.В. Знаковым [14] МАК-шкала, предназначенная для диагностики макиавеллизма. Средний уровень макиавеллизма в студенческой выборке равнялся $71,5 \pm 0,7$ балла (нижний квартиль 63 балла, верхний квартиль 79 баллов). У всех студентов с учетом их показателей функциональной асимметрии были определены психофизиологические типы. Дисперсионный анализ различий между этими типами показал, что минимальный уровень макиавеллизма (в среднем 66,2 балла) был характерен для иррациональных экстравертированных интуитивно-эмотивных типов и рациональных экстравертиро-

ванных эмотивно-интуитивных типов (13 человек). Заметим, что у этих типов специализация полушарий мозга такова, что их психика ориентирована на восприятие абстрактного, а воспринятую информацию они оценивают, опираясь на собственные чувства. Подобные типологические особенности психики формируют у человека гуманитарное (духовно-ценностное) мышление. По-видимому, именно степень развития этого вида мышления может детерминировать его низкую склонность к манипулированию другими людьми.

Напротив, максимальной склонностью к манипулированию отличалась типологическая группа, состоящая из экстравертированных и интровертированных сенсорно-эмотивных типов (32 человека со средним уровнем макиавеллизма 76,3 балла, различия между группами достоверны с $p = 0,017$). Специализация их полушарий мозга обеспечивает ориентацию психики на восприятие конкретного и на чувственную оценку воспринятой информации. Такие особенности психики детерминируют практичность и прагматичность человека, а также его умение оперировать нюансами собственных чувств и чувств других людей. Очевидно, что подобное сочетание типологических особенностей восприятия и оценки воспринимаемого может лежать в основе развития макиавеллизма.

Представляется интересным с точки зрения проблемы склонности к манипулированию другими людьми проанализировать психологические описания сенсорно-эмотивных типов, которые существуют в юнговской типологии и которые суммированы в работе В.Н. Васильева, А.П. Рамазановой и С.А. Богомаза (1996). Сенсорно-эмотивным интровертам свойственны следующие характерные особенности: прагматичность, хорошее понимание интересов и потребностей людей. Данный тип людей привлекают интересные сведения и слухи. Они творцы эмоций, способны эффективно регулировать как свое, так и чужое эмоциональное состояние, стремятся быть со всеми в хороших отношениях, мастера компромиссов, умеют войти в доверие, вызвать симпатию. Однако свои способности могут использовать в интригах, индукции отрицательного эмоционального состояния у окружающих. Легко устанавливают неформальные, дружеские отношения, имеют обширный круг нужных знакомых. Способны эффективно использовать личные связи.

Психологическое описание сенсорно-эмотивного экстраверта: предприимчив, честолюбив, для него характерно стремление к власти и лидерские наклонности. В коллективе обычно находится в центре внимания. Это место отстаивает в борьбе с конкурентами. Действует быстро и решительно, используя все ситуативные возможности. Склонен к сосредоточению власти в собственных руках. В кризисных ситуациях становится властным, настойчивым, требовательным. Тонко чувствует симпатии и антипатии, мастерски определяет отношения между людьми. Может ими эффективно манипулировать. Хорошо определяет слабые места противника. Дипломатичен, может быть хорошим политиком.

Гордится своим влиянием на людей, с удовольствием ведет их за собой. Имеет обширные неформальные связи. Считает, что люди должны жить сами и давать возможность жить другим.

Думается, что читатель, даже не будучи экспертом в области проблемы склонности к манипулированию другими людьми, может легко заметить ряд совпадений в изложенных выше описаниях сенсорно-эмотивных интровертов и экстравертов, с одной стороны, и в характеристиках личности макиавеллиста, с другой стороны. Так, для него свойственны ум, смелость, амбициозность, доминирование, настойчивость, эгоистичность. Макиавеллист, скрывая свои подлинные намерения, с помощью ложных отвлекающих маневров добивается того, чтобы партнер, сам того не осознавая, изменил свои первоначальные цели. В ситуациях межличностного общения он обычно склонен манипулировать другими людьми тонкими, едва уловимыми или нефизически агрессивными способами, такими как лесть, обман, подкуп или запугивание. Макиавеллизм как личностная характеристика в целом отражает неверие субъекта в то, что большинству людей можно доверять, что они альтруистичны, независимы, обладают сильной волей. Результаты экспериментов ясно показывают, что люди с высокими значениями оценок по МАК-шкале более коммуникабельны и убедительны независимо от того, говорят они собеседнику правду или лгут. В общении макиавеллисты, как правило, предметно ориентированы: в социальных взаимодействиях они более целеустремленны, конкурентоспособны и направлены прежде всего на достижение цели, а не на взаимодействие с партнерами (цит. по: [Знаков В.В., 2001]).

Имеющиеся совпадения в психологических описаниях свидетельствуют, по моему мнению, о том, что сен-

сорно-эмотивные типы совершенно не случайно оказались на крайнем полюсе МАК-шкалы по результатам тестирования студентов. Однако еще раз обратим внимание на то, что диагностика их типологической принадлежности проводилась на основе показателей функциональной асимметрии, которые можно рассматривать в качестве информационных кодов функциональной специализации полушарий мозга человека.

Таким образом, полученные данные указывают на существование у человека некоторой предрасположенности к формированию склонности к манипулированию другими людьми, которая обусловлена специализацией полушарий мозга. Причем эта предрасположенность носит типологический характер, и можно говорить о психофизиологических типах, в большей или меньшей степени склонных к макиавеллизму. Однако следует сделать очевидное уточнение: по всей видимости, в развитии этой личностной особенности существенную роль играет взаимодействие мозговых предпосылок и средовых факторов. Кроме того, необходимо иметь в виду, что склонность к манипулированию у человека не обязательно будет связана с его типологическими особенностями, а в ее формирование могут вовлекаться и некоторые другие внутриличностные механизмы.

В качестве последнего авторского замечания отметим, что результаты проведенного исследования можно рассматривать в качестве еще одного подтверждения эффективности разрабатываемого типологического подхода, согласно которому одной из важных причин избирательности восприятия человеком информации из окружающего внешнего мира и построения его субъективной картины могут быть типологические особенности базовых психических ориентаций.

Литература

1. Богомаз С.А. К возможности дифференциации обучения школьников с учетом их типологических особенностей ориентации психической активности // Вестник ТГПУ. 1998. Вып. 4. С. 52–59.
2. Богомаз С.А. Конструирование типологии индивидуальных различий на основе специализации полушарий мозга // Ежегодник РПО «Психология и практика». Ярославль, 1998. Т. 4, вып. 2. С. 253–256.
3. Богомаз С.А. Особенности физической, когнитивной и эмоциональной сферы детей, принадлежащих к различным типологическим группам // Реабилитация в психиатрии (клинический и социальный аспекты) / Под ред. В.Я. Семке. Изд-во: НТЛ. Томск, 1998. С. 15–16.
4. Богомаз С.А. Билатеральная модель структуры психики: Автореф. дис. ... д-ра психол. наук. Томск, 1999. 48 с.
5. Богомаз С.А. Психологические типы К. Юнга, психофизиологические типы и интипные отношения. Томск, 2000. 71 с.
6. Богомаз С.А. Типологические особенности мотивации, обусловленные специализацией полушарий мозга // Современная психология: состояние и перспективы. М., 2002. Т. 1. С. 187–190.
7. Богомаз С.А., Добрянская Р.Г. Опыт типологического анализа особенностей когнитивной сферы учащихся // Сибирский психол. журн. 1998. Вып. 5–6. С. 83–87.
8. Богомаз С.А., Исаева Т.М. Изучение психофизиологических особенностей школьников с различными профилями функциональной асимметрии мозга // Сибирский психол. журн. 1997. Вып. 4. С. 43–48.
9. Богомаз С.А., Исаева Т.М. К проблеме поиска объективных критериев деления людей на типы в типологии Юнга // Сибирский психол. журн. 1996. Вып. 3. С. 16–20.
10. Богомаз С.А., Левицкая Т.Е., Ковалева А.Б. Психофизиологическая экспертиза проекта «Дифференциация обучения младших школьников с учетом их функциональной асимметрии полушарий мозга» // Сибирский психол. журн. 1998. Вып. 8–9. С. 35–41.
11. Васильев В.Н., Рамазанова А.П., Богомаз С.А. Познай других – найди себя (Лекции о психологических типах). Томск: Изд-во ТГУ, 1996. 185 с.
12. Дмитриева Е.Н., Богомаз С.А. Типологические особенности фрустрационных реакций первокурсников // Сибирский психол. журн. 2000. Вып. 12. С. 89–91.
13. Залевский Г.В., Богомаз С.А. Специализация полушарий мозга человека как фактор, детерминирующий его ригидность // Сибирский психол. журн. 1999. Вып. 10. С. 36–40.

14. Знаков В.В. Методика исследования макиавеллизма личности // Сибирский психол. журн. 2001. №14–15. С. 122–128.
15. Тренькаева Н.А., Богомаз С.А. Особенности структуры интеллекта школьников, проявляющиеся при их природосообразном развитии // Дифференциальная психология: проблемы и перспективы: Материалы Всероссийской научно-практической конференции (27–28 июня 2002 г.). Бийск: НИЦ БПГУ им. В.М. Шукшина, 2002. С. 326–334.

THE STUDYING OF INCLINATION TO COMMUNICATIVE MANIPULATE WITH USING TYPOLOGICAL CONCEPTION OF MENTAL ORIENTATIONS

S.A. Bogomaz (Tomsk)

Summary. Paper shows the main principles of the model of mental orientations determined by specialization of the brain hemispheres. The model was used for the solving of problem of inclination men to manipulate other people.

Key words: specialization of the brain hemispheres, psychophysiological types, typology of K. Jung, MAK-scale, inclination men to manipulate.