

СКЛОННОСТЬ К МАНИПУЛИРОВАНИЮ ОКРУЖАЮЩИМИ ЛЮДЬМИ В ЮНОШЕСКОМ ВОЗРАСТЕ В КОНТЕКСТЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ «РИГИДНОГО ТИПА ЛИЧНОСТИ»

Представлены характерологические особенности молодых людей 16–23 лет, склонных к манипулированию окружающими. Показано, что их личностные качества: настойчивость, недоверчивость, прямолинейность, тревожность, страх перед новыми ситуациями, а также нежелание изменять свои привычки и установки, частично согласуются с характеристиками «ригидного типа личности».

Ключевые слова: склонность к манипулированию; юношеский возраст; «ригидный тип личности».

В настоящее время проводятся многочисленные психологические исследования с целью изучения фиксированных форм поведения, основной характеристикой которых является ригидность. Она, с точки зрения Г.В. Залевского, понимается как свойство личности и как состояние человека [6]. Анализ литературы по теме «психическая ригидность и фиксированные формы поведения» способствовал появлению следующей формулировки гипотезы исследования: психологический портрет людей, склонных к манипулированию окружающими, согласуется с характеристиками «ригидного типа личности». Для подтверждения данной гипотезы было спланировано и проведено исследование, результаты которого представлены в данной работе.

Проблема манипулирования становится все актуальнее в современном обществе, поскольку многие люди (менеджеры разного уровня, политики, рекламные и страховые агенты) из разных сфер жизнедеятельности (политика, торговля, сфера услуг) для более эффективно влияния на людей прибегают именно к технологиям манипулирования.

Ученые считают, что в XXI в. деструктивные манипуляции человеком, общественным мнением и массовым сознанием могут наряду с национальными конфликтами, экологическими катастрофами и демографическими бедствиями превратиться в глобальную мировую проблему начала третьего тысячелетия [1].

В зарубежной науке первые исследования по изучению склонности к манипулированию и манипулятивной стратегии поведения человека появились в середине XX в., в то время как в отечественной науке представители социологии, философии, политологии, психологии активно начали изучать манипуляцию людьми и склонность к манипулированию только в конце XX в.

Наибольший интерес представляет изучение склонности к манипулированию окружающими у людей в юношеском возрасте. Данная склонность в отечественной литературе рассматривается как желание и намерение манипулировать людьми [2].

В возрасте 16–23 лет у молодых людей формируются мировоззрение и ценностные ориентации; завышенный уровень притязаний сочетается с недостаточной самостоятельностью и готовностью к самоотдаче для достижения поставленных целей. Социологические исследования последних лет показывают, что, по сравнению с предыдущими поколениями, молодое поколение стремится к достижению личного успеха, выбору собственных целей, независимости и социальному неравенству. Данные особенности наиболее точно отра-

жает образное определение современных молодых людей – поколение «охотников».

С целью выявления характерологических особенностей молодых людей, склонных к манипулированию окружающими, и сопоставления полученных результатов с портретом «ригидного типа личности» было проведено психологическое исследование с использованием «Методики исследования макиавеллизма личности», позволяющей оценить степень выраженности склонности к манипулированию.

Выборка респондентов (n=426) состояла из юношей и девушек в возрасте 16–23 лет. В результате психодиагностики была составлена база данных и с использованием пакета программ «Статистика», вычислены нормативные значения и границы показателей по шкале макиавеллизма для данной выборки. Среднее значение составило 72,2 балла (+/-0,59), стандартное отклонение 12,27; нижняя граница нормы 63 балла, верхняя – 80.

Выборка была разделена на две основные группы: в первую вошли респонденты с высокими показателями по МАК-шкале (более 80 баллов, n=92), а во вторую – с низкими показателями по данной шкале (менее 63 баллов, n=90).

Для диагностики личностных черт юношества, склонного к манипулированию окружающими людьми, применялся «16-факторный опросник Кеттелла». В результате было обнаружено достоверное различие между группами респондентов, склонных и не склонных к манипулированию окружающими людьми, по следующим факторам: L подозрительность – доверчивость (p<0,002), N проницательность – наивность (p<0,001), М мечтательность – практичность (p<0,005), Q1 (радикализм – консерватизм) (p<0,014), G (обязательность – безответственность) (p<0,000), Q3 (самоконтроль – импульсивность) (p<0,000).

Факторы L и N отражают коммуникативные свойства, а также особенности межличностного взаимодействия. Исходя из полученных результатов, можно сказать, что молодые люди, склонные к манипулированию другими, характеризуются настороженностью, недоверчивостью, настойчивостью, раздражительностью, высоким уровнем тревожности и беспокойства. Перечисленные свойства приводят к тому, что в группе они ведут себя обособленно, не стремясь понять и почувствовать других людей. По отношению к собеседнику склонны к демонстрации грубости, бестактности и прямолинейности.

Выявлены значимые межгрупповые различия по факторам M и Q1. Данные факторы в большей степени характеризуют интеллектуальные особенности людей.

Можно сказать, что молодые люди, склонные к манипулированию другими, отличаются неповторимыми манерами поведения и склонностью к фантазированию. При этом уход в фантазии является одним из условий, препятствующим адаптации. Они же стремятся быть информированными по многим вопросам. Как правило, круг их интересов очень широк, вместе с тем они проявляют критичность к информации.

Интересные данные были получены в ходе дисперсионного анализа по факторам G и Q3. На их основе можно составить следующий психологический портрет молодого человека, склонного к манипулированию окружающими: низкий самоконтроль, импульсивность, деятельность неупорядочена и хаотична, легко бросает начатое дело, склонен к непостоянству, недобросовестный, эгоистичный и ленивый. Он не стремится прилагать усилия для выполнения общественных требований и культурных норм, склонен презирать моральные ценности.

Можно предположить, что неорганизованность, импульсивность, неумение планировать и организовывать собственную деятельность приводят его к мысли о необходимости манипулировать другими для достижения своих целей. Как известно, особенность юношеского возраста заключается в потребности быть взрослым и в отсутствии реальных возможностей для удовлетворения данной потребности. Это может приводить молодых людей к убеждению в неспособности осуществлять деятельность самостоятельно и тем самым укрепляет намерение использовать другого человека.

Данные по «16-факторному опроснику Кеттелла» частично согласуются с результатами, полученными с помощью методики социально-психологической адаптации К. Роджерса и Р. Даймонда. В ходе дисперсионного анализа показателей этой методики были выявлены межгрупповые различия по следующим шкалам: «принятие других» (среднее значение в группе молодых людей, склонных к манипулированию, 24,07 балла, а в группе молодых людей, не склонных к манипулированию, 27,38 балла; $p < 0,000$) и «неприятие других» (16,58 и 13,45 балла соответственно; $p < 0,006$), «доминирование» (12,37 и 10,6 балла соответственно; $p < 0,005$), «внутренний контроль» (54,28 и 57,79 балла соответственно; $p < 0,014$), «внешний контроль» (19,26 и 16,26 балла, соответственно; $p < 0,050$) и «интернальность» (67,96 и 72,72 балла соответственно; $p < 0,025$).

Средние значения для каждой из групп находятся в пределах нормативных значений данной методики. Показатель «внутреннего контроля» в группе лиц, склонных к манипулированию, сдвинут к нижней границе нормы изучаемой выборки, причем внешняя мотивация доминирует над внутренней. Внешняя мотивация исключает инициативность самого человека, и он, как правило, начинает действовать в результате стимуляции других людей. Следовательно, можно сказать, что при таком поведении «надо» доминирует над «хочу».

В случае недостижения поставленных целей они в меньшей степени, по сравнению с представителями группы, не склонной к манипулированию, приписывают ответственность и вину за произошедшее себе. В

ситуации неудач они стремятся переложить вину либо на окружающих, либо на внешние обстоятельства.

Отечественные исследователи подчеркивают, что становление человека осуществляется на основе самоуправления [3], саморегуляции и самоорганизации [4]. Полученные же нами результаты свидетельствуют в пользу того, что у молодых людей, склонных к манипулированию, в меньшей степени выражена инициативность. Они убеждены в невозможности контролировать и изменять свою жизнь в соответствии со своими жизненными идеалами. Можно предположить, что такие убеждения способствуют становлению пессимистического, безынициативного, безответственного и несамостоятельного человека.

Продолжая интерпретацию полученных результатов по методике «Социально-психологическая адаптация», следует сказать, что молодые люди, склонные к манипулированию окружающими, нетерпимы к слабостям партнера по общению, для них в меньшей степени свойственны эмпатия и интерес к совместной деятельности. Возможно, что такое сочетание их особенностей, как нетерпимость к недостаткам других людей и отсутствие интереса к межличностному взаимодействию, может способствовать их обособленности и, как следствие, низкому уровню социально-психологической адаптации. В частности, это подтверждается результатами тестирования респондентов с помощью методики «Шкала базисных убеждений».

В ходе дисперсионного анализа результатов были выявлены достоверные различия по шкалам «благо-склонность мира» (среднее значение в группе молодых людей, склонных к манипулированию 3,98 балла, в группе молодых людей, не склонных к манипулированию, 4,63 балла; $p < 0,000$), «доброта людей» (среднее значение в группе склонных к манипулированию 3,74 балла, в группе не склонных к манипулированию 4,32 балла; $p < 0,000$) и «справедливость мира» (среднее значение в группе склонных к манипулированию 3,62 балла, в группе не склонных к манипулированию 3,95 балла; $p < 0,017$).

Молодые люди, склонные к манипулированию, в большей степени воспринимают окружающих людей с негативным оттенком, они уверены, что с ними (окружающими людьми) невозможны теплые, дружеские отношения, следовательно, необходимо сосредотачиваться только на себе и держаться в стороне от окружающих. Тем самым они проявляют некоторую закрытость по отношению к людям.

Убежденность молодых людей, склонных к манипулированию, в негативной природе другого человека усиливает выраженность у них таких личностных качеств, как подозрительность и недоверчивость по отношению к людям.

Интересен и тот факт, что обнаружены различия между группами по шкале «справедливость мира», свидетельствующие об убежденности молодых людей, склонных к манипулированию, в несправедливом к себе отношении со стороны других людей.

Как показано в предыдущих интерпретациях, молодые люди, склонные к манипулированию окружающими, уверены в негативной природе человека, в окружающих замечают больше недостатков, чем досто-

инств. В соответствии с этими убеждениями они ведут себя обособленно, а возможно, и более агрессивно.

Для подтверждения данной гипотезы в исследовании был использован опросник «Уровень агрессивности». Частично результаты исследования были описаны в [5]. Возможно, что взаимосвязь агрессивности и склонности к манипулированию другими в межличностном взаимодействии обеспечивает еще большую выраженность позиции доминирования, основанной на импульсивности, запугивании и провокации.

Вышеописанные особенности молодых людей, склонных к манипулированию, отражают характеристики ригидного человека. Для более детального изучения выраженности психической ригидности молодых людей, склонных к манипулированию, использовалась методика «Томский опросник ригидности Залевского» [6].

При проведении корреляционного анализа была обнаружена значимая положительная связь между шкалой макиавеллизма и субшкалой «сенситивная ригидность» ($r=0,337$; $p=0,004$; $n=84$). «Сенситивная ригидность» – это личностный уровень проявления психической ригидности, выраженный в эмоциональном отношении и соответствующий требованиям объективной действительности [6]. Данная шкала отражает эмоциональную реакцию человека на ситуации, требующие от него каких-либо изменений. Такой реакцией выступает страх перед новым (неофобия).

Выявленная корреляция, с нашей точки зрения, указывает на склонность респондентов придерживаться стереотипных форм эмоционального реагирования и низкую их способность к гибкому изменению собственных эмоций.

В другой выборке с помощью дисперсионного анализа были выявлены различия между группами молодых людей, склонных и не склонных к манипулированию окружающими, по шкале «установочная ригидность».

Данная шкала также отражает личностный уровень проявления психической ригидности. Средние значения в группе молодых людей, склонных к манипулированию, составили 23,18 балла, в группе не склонных к манипулированию – 15,28 балла; $p<0,044$. Полученные результаты свидетельствуют о том, что молодые люди, склонные к манипулированию, в большей степени испытывают затруднения в принятии новой ситуации и новых людей. Они не склонны считать необходимым изменять себя, свои привычки и пристрастия.

Результаты, полученные с помощью «Томского опросника ригидности Залевского» также свидетельствуют, что молодые люди, склонные к манипулированию другими людьми, эмоционально воспринимают изменения в ситуации (по большей мере с преобладанием различных страхов) и сами не желают изменяться, что, возможно, и определяет трудности в их адаптации.

На основе проведенного исследования, можно сказать, что молодые люди, склонные к манипулированию, характеризуются подозрительностью, осторожностью, недоверчивостью, прямолинейностью, критичностью, тревожностью и неадаптивностью.

Перечисленные характеристики частично согласуются с характеристиками «ригидного типа человека».

По мнению Г.В. Залевского, ригидность может выступать как «сквозное» свойство личности, характеризующее определенный тип людей, так называемый «ригидный тип личности»; приведем его типологические характеристики: авторитарность, консервативность, догматичность, этноцентричность, эгоистичность, замкнутость, неадаптивность, критичность, корыстность и упорство. Демонстрация собственной доминирующей позиции, возможно, снижает выраженность умения ставить себя на место собеседника, что подтверждается результатами З. Рубеновича о нетерпимом и предвзятом отношении к окружающим. В ригидных людях, как показал Дж. Рехфиш, сочетаются покорность перед авторитетами и агрессивность по отношению к «слабым» собеседникам. Ригидные люди менее конформны, они «манипулируют окружающими, подчиняя собеседника своим предвзятым мнениям» [6].

Итак, психологические характеристики, свойственные молодым людям, склонным к манипулированию, соответствуют психологическому портрету «ригидного типа личности». Полученные в исследовании данные интерпретируются с позиции основных положений диспозиционной модели фиксированных форм поведения, предложенной Г.В. Залевским.

В данной модели психическая ригидность рассматривается как элемент структуры личности и как типобразующий фактор структуры личности. Можно сказать, что склонность к манипулированию является чертой личности, проявляющейся в подозрительности, осторожности, недоверчивости, высокой критичности и агрессивности. Перечисленные характеристики, очевидно, обуславливают неприятие других людей, что может приводить к обособленному положению в группе. У молодых людей, склонных к манипулированию, в большей степени выражен страх перед новыми жизненными ситуациями и новыми людьми, что объясняет трудности их адаптации. Они не считают необходимым изменять себя и не склонны соблюдать социальные и моральные нормы. Особую осторожность вызывает данная специфика при рассмотрении представителей профессий типа «Человек – Человек» (учителя, врачи, психологи).

Специфическая особенность «ригидного типа личности» с выраженной склонностью к манипулированию окружающими заключается в желании владеть информацией о происходящих событиях, с одной стороны, и сочетании таких личностных черт, как лень, импульсивность, эгоизм и плохой самоконтроль, с другой стороны. Можно предположить, что такое сочетание будет способствовать доминированию внешнего контроля над внутренним, затрудняющим достижение собственных целей. Вместе с тем оно может обуславливать устойчивое стремление переложить ответственность за происходящие события на окружающих людей и усиливать убежденность молодых людей в необходимости манипулирования окружающими.

Рассматривая склонность к манипулированию во временной перспективе, мы предполагаем, что она при определенных условиях может перерасти в манипулятивную стратегию поведения. Данная стратегия в межличностном взаимодействии характеризу-

ется использованием собеседника в качестве средства достижения собственных целей. В результате у человека, прибегающего в самых различных ситуа-

циях общения к манипулятивной стратегии в качестве основной, она может превратиться в фиксированную форму поведения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ермаков Ю.А.* Манипуляция личностью: Смысл, приемы, последствия. Екатеринбург, 1995. 286 с.
2. *Знаков В.В.* Психология понимания: проблемы и перспективы. М.: ИП РАН, 2005. 448 с.
3. *Фельдштейн Д.И.* Психология развивающейся личности. М.: Ин-т практ. психологии; Воронеж: НПО «МОДЭК», 1996. 512 с.
4. *Клочко В.Е.* Самоорганизация в психологических системах: проблемы становления ментального пространства личности: Введение в трансспективный анализ. Томск: ТГУ, 2005. 174 с.
5. *Макаренко О.В., Богомаз С.А.* Личностные особенности студентов-психологов, склонных к манипулированию другими // Вестник ТГУ, 2005. № 286. С. 105–109.
6. *Залевский Г.В.* Фиксированные формы поведения индивидуальных и групповых систем (в культуре, образовании, науке, в норме и патологии). Томск: Изд-во Том. ун-та, 2003. 540 с.

Статья представлена научной редакцией «Психология и педагогика» 12 ноября 2008 г.