

СХИЛЬНІСТЬ ДО МАНІПУЛЯЦІЇ У СПІЛКУВАННІ СЕРЕД МОЛОДІ

МЕНЯЙЛОВА Марія Ігорівна

Одеський національний медичний університет

НАУКОВИЙ КЕРІВНИК:

ФУЧЕРДЖИ Весна Дмитрівна

канд. юрид. наук., доцент

Одеський національний медичний університет

УКРАЇНА

Анотація.

Мета роботи полягає в тому, щоб виявити схильність до маніпулювання у спілкуванні молоді. У даній статті розглядається питання зв'язку певних рис характеру людини зі схильністю до маніпулятивної поведінки. Хоча маніпулятивна поведінка досить поширена, проте, феномен макіавеллізму як такий, не так добре вивчений з наукової точки зору. У зв'язку з цим досить актуальним є вивчення тенденції маніпулювати іншими з точки зору ступеня вираженості макіавеллістичності особистості або рівня макіавеллізму. В ході нашого дослідження ми виявили кореляцію між низьким рівнем макіавеллізму та високими результатами по шкалам Товариськості та Дипломатичності, проте при середньому рівні макіавеллізму залежності між цими шкалами на постерігається.

Ключові слова: маніпуляція; макіавеллізм; спілкування; молодь; схильність до маніпулювання.

Актуальність даної теми полягає у тому, що кожна людина, яка вступає у міжособистісну взаємодію, свідомо чи несвідомо, використовує маніпуляції для досягнення своєї мети.

Колишні цінності багато в чому втратили своє значення, і суспільство виявилось не в змозі миттєво запропонувати натомість їм нові. Таким чином, кожен індивід виявився в ситуації особистісного вибору і необхідності вироблення свого ставлення до подій, соціальних змін, а також способів взаємодії з іншими людьми. Ці зміни сприяли загостренню міжособистісних відносин і зростання уваги до проблем маніпуляції, використання маніпулятивних прийомів і різних способів протидії іншим суб'єктам.[9; с.199-200]

Незважаючи на надзвичайно широке поширення маніпуляції в сучасному житті і, як наслідок, величезний інтерес до питань, пов'язаних з її проявом, спонукальними мотивами, механізмами і засобами здійснення, ця широка сфера людських взаємин

залишається багато в чому неясною, і, найголовніше, практично не піддається виміру.

Хоча макіавеллізм і вивчається вже кілька десятиліть, існують тільки уривчасті і, внаслідок цього, неясні дані про його вікову динаміку. Крім того, в більшості опублікованих до теперішнього часу робіт не вказується біологічна стать і переважна гендерна самоідентифікація досліджуваних.

Таким чином, склалася до теперішнього часу традиція ігнорування або тільки часткового обліку перерахованих вище параметрів (віку, статі та гендеру) призвела до істотних протиріч і прогалин в результатах різних дослідників. Тому досить актуальним є проведення комплексного дослідження з метою простежити зміну ступеня вираженості макіавеллівської спрямованості, як прояву емоційно-відчуженого, цинічного, що експлуатує відносини людини до оточуючих на всьому життєвому шляху, дорослої людини.

Питаннями, пов'язаними з макіавеллізмом особистості займаються такі відомі психологи, як Биков С. В, Вихман О. О., Доценко Е. Л., Знаков В. В., Капцов О. В., Русліна А. О. та інші.

Нижче описано емпіричне дослідження ціллю якого є виявити взаємозв'язки між типом темпераменту, стратегію поведінки в конфліктній ситуації, характеристиками особистості та рівнем макіавеллізму особистості. Так як ми не можемо вивчати безпосередньо поведінку опитаних людей и можемо спиратися лише на данні тестових методик, ми можемо лише припустити, яка була б поведінка людей у тій чи іншій ситуації.

Для перевірки нашої гіпотези були використані такі методики:

- 1) Шкала макевіаллізму особистості;
- 2) Методика багатофакторного дослідження особистості Кеттелла (13PF);
- 3) Особистісний опитувальник Айзенка (MPI);
- 4) Методика діагностики домінуючої стратегії психологічного захисту у спілкуванні В.В.Бойко.

У дослідженні брали участь 52 студенти, 26 хлопців та 26 дівчат, віком від 20 до 23 років.

Нами були отримані наступні результати:

В першу чергу ми провели частотний аналіз рівня макіавеллізму.

Як ми бачимо у Таблиці 1, у більшості піддослідних (72%) був виявлений низький рівень макіавеллізму, в той час, коли середній лише в 28%. Високий рівень макіавеллізму в даній вибірці не був виявлений.

Таблиця 1

Частотний аналіз рівня макіавеллізму

Рівень макіавеллізму	Частота проявлення	
	Низький	Середній
	72%	28%



Високий рівень макіавеллізму – означає що такі люди при вступі в контакт з іншими схильні триматися емоційно відчужено, відокремлено, орієнтуватися на проблему, а не на співрозмовника, відчувають недовіру до оточуючих. Р. Крісті і Ф. Гейс назвали високий рівень макіавеллізм «синдромом емоційної холодності», тому що соціальна відстороненість (при просторості соціальних контактів) є основною характеристикою подібних людей.

Низький макіавеллізм – означає що таким людям більш властиві позитивні риси, на зразок чесності і надійності.

Якщо поглянути у Таблицю 2, то ми побачимо, що середній бал у жінок і чоловіків по шкалі макіавеллізму має різний рівень. Отримані нами цифри говорять про те, що результати в даній виборці є статистично значимі.

Таблиця 2

Достовірність відмінностей по макіавеллізму

Ж	М	Результат:	р
середнє	середнє	$t_{Эмп}$	0,05
59,84	56,12	1,1	2,01

У таблиці 3 ми бачимо, що результати за такими шкалам як Інтелект (В), Емоціональна стабільність (С), Домінантність (Е), Нормативність поведінки (G), Сміливість (Н), Чуйність (I), Довірливість (L), Тривожність (O), Консерватизм (Q1), Конформізм (Q2), Рівень самоконтролю (Q3), Розслабленість (Q4), Екстраверсія, Нейротизм, Миролюбність, Уникнення, Агресія не є значущими для нашого дослідження, однак такі шкали як Товариськість (А) та Дипломатичність (N) є статистично значущими.

Таблиця 3

Групи з низькою і високою достовірністю відмінностей (Стьудент)

Шкала	Низький рівень (середнє)	Середній рівень (середнє)	$t_{Эмп}$	$T_{кр}$	Значущі / Не значущі
A	4,53	7,43	5,8	>2,68	Значимо при 0,01
B	5,63	6,21	0,8	<2,01	Не значущі
C	6,33	5,92	0,7	<2,01	Не значущі
E	6,13	6,64	0,92	<2,01	Не значущі
G	6,63	5,57	1,8	<2,01	Не значущі
H	6,7	6,9	0,4	<2,01	Не значущі
I	5,08	5,2	0,2	<2,01	Не значущі
L	4,5	5,2	1,1	<2,01	Не значущі
N	4,5	7,4	5,8	>2,68	Значимо при 0,01
O	4,5	4,2	0,6	<2,01	Не значущі
Q1	6	6,1	0,2	<2,01	Не значущі

Q2	5,6	5,8	0,4	<2,01	Не значущі
Q3	6,9	6,7	0,5	<2,01	Не значущі
Q4	4,4	4,7	0,6	<2,01	Не значущі
Екстраверсія	12,5	13,3	0,4	<2,01	Не значущі
Нейротизм	11,4	11,2	0,14	<2,01	Не значущі
Мироловність	11,2	12,2	0,76	<2,01	Не значущі
Уникнення	8,38	7,2	0,67	<2,01	Не значущі
Агресія	4,4	4,07	0,36	<2,01	Не значущі

Так, в тесті Кеттелла вказана залежність шкали Дипломатичність (N) від рівня макіавеллізму особистості, та полюс з високим рівнем називається Полюсом Макіавеллі. Шкала Товариськості (A) є значущою бо будь-яка маніпуляція народжується лише у міжособистісному спілкуванні двох чи більше людей. Так, результати шкали Товариськості (A) при балах від 7, описується як: товариськість, відкритість, природність, невимушеність, готовність до співпраці, пристосованість, увагу до людей, готовність до спільної роботи, активність в усуненні конфліктів в групі, легкість у встановленні безпосередніх, міжособистісних контактів. Шкала Дипломатичності (N), при результатах більше 7 балів: вишуканість, вміння вести себе в суспільстві, в спілкуванні дипломатичність, емоційна витриманість, проникливість, обережність, хитрість, естетична витонченість, іноді ненадійність, вміння знаходити вихід зі складних ситуацій, обачність.

З опису автором даних характеристик, ми бачимо, що і при середніх результатах можна спостерігати деякі макіавеллівські риси характеру.

Також нами був підрахований відсоток людей с певними типами темпераменту. Так, у таблиці 4 ми бачимо, що серед людей з низьким рівнем макіавеллізму найбільше меланхоліків і сангвініків, а найменше холериків та флегматиків. Серед людей із середнім рівнем макіавеллізму найбільше сангвініків, однакова кількість холериків та флегматиків, а найменше меланхоліків.

Таблиця 4

Частота прояву низького та середнього рівня макіавеллізму серед людей з певним типом темпераменту

Темперамент	Частота прояву	
	Низький	Середній
холерик	19,44%	21,43%
сангвінік	27,78%	42,86%
флегматик	22,22%	21,43%
меланхолік	30,56%	14,29%

Можна припустити, що кількість сангвініків більше, через те, що з усіх типів темпераментів вони найбільш товариські, у той час, як меланхоліки – найбільш зосередженні на собі.



Як ми бачимо у таблиці 5 в нашому дослідженні зі всіх шкал присутня лише середня пряма кореляція між низьким рівнем макіавеллізму та шкалою Нормативність поведінки (G). Це може говорити про жагу людей з низьким рівнем макіавеллізму до підтримки суспільних норм поведінки.

Таблиця 5

Кореляція низького рівня макіавеллізму за Спірменом

Шкала	Низький рівень (середнє)	rs	p	Наявність кореляції
Макіавеллізм	A	0,142	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	B	0,138	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	C	-0,02	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	E	0,243	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	G	0,336	>0,05	Присутня
Макіавеллізм	H	0,143	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	I	0,095	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	L	0,246	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	N	0,142	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	O	0,100	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	Q1	0,208	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	Q2	0,194	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	Q3	0,208	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	Q4	-0,176	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	Екстраверсія	-0,195	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	Нейротизм	0,009	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	Миролюбність	-0,005	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	Уникнення	-0,057	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	Агресія	0,199	<0,01	Відсутня

Кеттелл дає такий опис для шкали Нормативності поведінки (G): сумлінність, відповідальність, стабільність, врівноваженість, наполегливість, схильність до моралізування, розумність, сумлінність, розвинуте почуття обов'язку і відповідальності, усвідомлене дотримання загальноприйнятих моральних правил і норм, наполегливість в досягненні мети, ділова спрямованість [2; с.17].

Високий рівень макіавеллізму відповідає високим показникам шкали G – даний фактор характеризує особливості емоційно-вольової сфери (наполегливість, організованість - безвідповідальність, неорганізованість) і особливості регуляції соціальної поведінки (прийняття або ігнорування загальноприйнятих моральних правил і норм). Високі оцінки часто можуть характеризувати не тільки виражені вольові риси особистості, але і схильність до співпраці і конформізму.

Низький рівень макіавеллізму припускає низькі показники G: сором'язливість,

ввічливість, відсутність грубих виразів в мові. Милосердя, доброту, сердечність, емпатію, співчуття, поступливість, розуміння. Відчуття радості від процесу (творчості). Потреба в допомозі, довірі, визнанні з боку оточуючих, прагнення до тісної співпраці, доброзичливе ставлення до оточуючих. Правдивість, довірливість, щирість, сумлінність. Схильність до непостійності, до впливу почуттів, випадків та обставин. Потурає своїм бажанням, не чинить зусиль щодо виконання групових вимог і норм. Неорганізованість, безвідповідальність, імпульсивність, відсутність згоди з загальноприйнятими моральними правилами і стандартами, гнучкість за відношенню до соціальних норм, свобода від їх впливу, іноді безпринципність і схильність до асоціальної поведінки.

У випадку з середнім рівнем макіавеллізму (Таблиця 6) ми не знайшли кореляції між середнім рівнем макіавеллізму та цікавими для нас шкалами тестів.

Таблиця 6

Кореляція середнього рівня макіавеллізму за Спірменом

Шкала	Низький рівень (середнє)	rs	p	Наявність кореляції
Макіавеллізм	A	0,362	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	B	0,067	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	C	-0,195	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	E	-0,173	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	G	-0,033	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	H	0,017	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	I	0,104	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	L	-0,066	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	N	0,362	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	O	-0,206	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	Q1	-0,099	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	Q2	0,040	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	Q3	0,075	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	Q4	-0,187	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	Екстраверсія	0,174	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	Нейротизм	0,054	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	Миролюбність	-0,453	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	Уникнення	0,327	<0,01	Відсутня
Макіавеллізм	Агресія	0,293	<0,01	Відсутня

Середній рівень макіавеллізму описується як: наполегливість в досягненні мети, наполегливість, особистісна сила, незалежність, саморефлексія, якості лідера, відсутність грубих виразів в мові, емпатія, прагнення до тісної співпраці.

Люди з високим рівнем макіавеллізму в нашій виборці відсутні, проте ми



вважаємо за потрібне додати описання високого рівня. Високий рівень макіавеллізм допускає: прагнення говорити правду, критичність, прямотинність, наполегливість в досягненні мети. Домінантність, якості лідера, агресивність, наполегливість, особистісна сила, любов до змагань. Нехтування соціальним схваленням, тенденція мати окрему думку, відмінну від думки більшості, націленість на результат, прагматичність. Впевненість, почуття власної переваги, незалежність, прагнення до суперництва. Саморефлексія, наявність внутрішніх конфліктів, загальний негативний емоційний фон. Марнославство, любов до лестощів, честолюбство, вміння пристосовуватися в будь-якій ситуації.

У якості висновків, можна сказати, що середній рівень маніпулятивності у жінок вищий, ніж у чоловіків, хоча все ще відповідає низькому рівню макіавеллізму.

Ми виявили кореляцію між низьким рівнем макіавеллізму та високими результатами по шкалам Товариськості (відкритість, природність, невимушеність, готовність до співпраці, пристосованість, увагу до людей, готовність до спільної роботи, активність в усуненні конфліктів в групі, готовність йти на поводу, легкість у встановленні безпосередніх, міжособистісних контактів) та Дипломатичності (вишуканість, вміння вести себе в суспільстві, в спілкуванні дипломатичність, емоційна витриманість, проникливість, обережність, хитрість, естетична витонченість, іноді ненадійність, вміння знаходити вихід зі складних ситуацій, розважливості.). В випадку з середнім рівнем макіавеллізму залежності між шкалами не спостерігається.

Так, провівши дослідження ми не можемо з певність казати про те, що існує залежність між певними рисами характеру людини та вираженістю макіавеллістичних рис характеру у людей 20-23 років, які потрапили до нашої вибірки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

- [1] Ільїн Є.П. (2012). *Психологія спілкування і міжособистісних відносин*. СПб.: Пітер
- [2] Капустіна А. Н. (2007). *Багатофакторна особистісна методика Р. Кеттелла*. СПб.: Мова
- [3] Капцов О.В. (2006). *Взаємозв'язок макіавеллізму та особистісних цінностей молодих менеджерів*. Соціальна психологія сьогодні: наука і практика - СПбГУП
- [4] Каменська Е.Н. (2013). Психологічний аналіз схильності до маніпулювання у дітей дошкільного віку. *Збірники конференцій НДЦ Соціосфера* (11), 15-17.
- [5] Свєрбіхіна А. Г. (2013) Особливості міжособистісних відносин у студентів з різним рівнем макіавеллізма. *Психологія і педагогіка: методика та проблеми практичного застосування* (31), 54-58.
- [6] Сергєєв А. А. (2012). Вплив статевовікових, гендерних і професійних відмінностей на схильність до маніпулятивної поведінки. *Вісник Адигейського державного університету - Серія 3: «Педагогіка і психологія»* (4).
- [7] Танасов Г. Г. (2011). Маніпулювання в стосунках жінки з чоловіком. *Вісник Адигейського державного університету - Серія 3 «Педагогіка і психологія»* (1).
- [8] Танасов Г. Г. (2011). Особистісна обумовленість поведінки суб'єкта в ситуації переговорів з партнерами рівного і більш високого статусу. *Вісник Адигейського державного університету - Серія 3: «Педагогіка і психологія»* (1)
- [9] Щєрбовіч В.А. (2005). Дослідження впливу маніпулятивної спрямованості особистості в спілкуванні на її соціометричний статус в групі. *Вісник Адигейського державного університету* (4), 199-200.



MANIPULATIVE TENDENCIES IN COMMUNICATION AMONG YOUNG

MENIAILOVA M., *Faculty of Medicine №3*
Odessa National Medical University

SCIENTIFIC ADVISER:

FUCHERDZHY V., *Ph.D. (Law), Associate Professor*
Odessa National Medical University

UKRAINE

Abstract. The purpose of the work is to identify the tendency to manipulate the communication of young people. This article discusses the relationship between certain personality traits and the tendency to manipulative behavior. Although manipulative behavior is quite common, however, the phenomenon of Machiavellianism as such is not well studied from a scientific point of view. In this regard, it is very important to study the tendency to manipulate others in terms of the severity of Machiavellian personality or the level of Machiavellianism. In the course of our study, we found a correlation between the low level of Machiavellianism and high results on the scales of Sociability and Diplomacy, but at the average level of Machiavellianism, the relationship between these scales is not observed.

Keywords: *manipulation; Machiavellianism; communication; youth; tendency to manipulation.*



© Меньяйлова М.І., 2020
© Meniailova M., 2020

<https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/2663-4139>
<http://eoi.citefactor.org/10.11232/2663-4139.09.24>