ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЛИЧНОСТНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ И СКЛОННОСТИ К МАНИПУЛИРОВАНИЮ ДРУГИМИ ЛЮДЬМИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ВИНТЕР Ксения Сергеевна

магистр

ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

г. Челябинск, Россия

Данная статья посвящена анализу макиавеллизма, склонности к манипулированию в педагогической среде. В работе описаны результаты эмпирического исследования связи склонности к манипулированию с личностными особенностями и копинг-поведением.

Ключевые слова: макиавеллизм, склонность к манипулированию, совладающее поведение, копинг-стратегии, преподаватели.

Проблема изучения личности человека была актуальна задолго до возникновения психологии как науки, такая тенденция продолжает сохраняться до сих пор. Одной из центральных проблем в психологии личности, является проблема изучения ее структуры и базовых свойств. Большинство современных исследований направлено на изучение «позитивных» свойств личности человека и их связи с различными аспектами жизни. Сиптомокомплекс «Темная триада» личности является же одним из самых новых и перспективных направлений в изучении «негативных» сторон.

Составляющими триаду являются три свойства: нарциссизм, макиавеллизм и психопатия, при этом каждое свойство имеет собственное содержание, относительно которого не существует единого мнения.

В педагогике, как и в любой другой профессии, имеет место манипулирование. Однако, данные манипуляции разграничиваются по целям и могут носить как отрицательный эффект, так и положительный. Педагогическая деятельность накладывает отпечаток на личность человека. Личностные качества играют большую роль в становлении педагога, как профессионала, а также оказывают влияния на то, какой манипулятивной стратегии будет придерживаться человек и будет ли использовать ее в принципе или нет.

Ни один человек не рождается со способностью и умением манипулировать другими людьми, однако уже в детском возрасте люди получают первый опыт в сфере манипуляций. Дети очень быстро учатся манипулировать родителями и родственниками, из чего можно сделать вы-

вод, что склонность к манипуляции – это черта, социально приобретаемая в ходе взросления и развития личности и подкрепленная личностными характеристиками и индивидуальными особенностями человека.

С целью изучения взаимосвязи личностных особенностей и склонности к манипулированию другими людьми в профессионально-педагогической деятельности было проведено эмпирическое исследование. Базой исследования является Муниципальное автономное образовательное учреждение «Средняя общеобразовательная школа № 21» города Миасса (далее МАОУ «СОШ № 21»).

Сбор данных проводился в обычной для испытуемых обстановке. В исследование принял участие педагогический коллектив школы в количестве 60 человек, из которых 8 мужчин (13%) и 52 женщины (87%) в возрасте от 21 года до 60 лет. Средний возраст испытуемых составил 41 год (мужчины – 31 год, женщины – 42 года).

В качестве диагностического инструмента в работе использованы следующие методики пятифакторного опросника личности 5PFQ, короткого тест-опросника по диагностике черт «темной триады», копинг-теста Р. Лазаруса, а также методы математической статистики: кластерный и дискриминантный анализ и критерий Н-Краскала-Уоллеса.

В ходе исследования было выявлено, что общий уровень симптомокомплекса «Темная триада» испытуемых находится в диапазоне средних значений, а именно 65 баллов. Однако, стоит отметить, что результаты диагностики показали, что у трети преподавательского состава высокий

уровень составляющих симптомокомплекс, таких как уровень макиавеллизма (30% коллектива), который находится в диапазоне от 29 до 43 баллов при 45 возможных, и уровень психопатии (30%), который находится в диапазоне от 17 до 38 баллов, при 45 возможных. Эти два показателя идут парно, то есть склонность к психопатиям отмечается также и высоким уровнем макиавеллизма. Такие показатели связаны, скорее всего, с характером работы испытуемых, так как педагогическая деятельность в той или иной мере связана со стрессом, ответственностью и ощущением собственной значимости для учеников и коллектива. И чем выше стрессовое состояние человека и ответственность работы, выполняемой им, тем выше склонность к выгоранию, а следовательно, и к истощению психического здоровья, вследствие чего и развивается склонность к психопатиям различного рода. И все же, у большинства испытуемых уровень психопатии находится в пределах нормы.

Также в ходе исследования было отмечено, что у испытуемых преобладают на высоком уровне такие особенности личности как макиавеллизм и нарциссизм. Это означает, что для педагогов в большинстве случаев характерна склонность к манипулированию другими людьми, как учениками, так и коллегами, самоуверенность, склонность к лидерству и подчеркиванию своего превосходства, высокая оценка своих интеллектуальных способностей, внешней привлекательности, достижений, даже если при этом возникает высокий риск разрушить межличностные отношения. Они применяют нарциссические стратегии, направленные на поддержание имиджа грандиозности, такие как авторитетность, например.

Результаты диагностики по методике пятифакторного опросника личности 5PFQ показали, что в исследуемой группе преподавателей показатели вторичных факторов личности экстраверсия и эмоциональная стабильность отражаются средними показателями. Критических интровертов и эмоциональных (чувствительных) респондентов было всего 20% и 17% от всей выборки соответственно.

Фактор экстраверсии-интроверсии определяет направленность психики человека на экстраверсию. Хотя фактор эмоциональности-сдержанности выше среднего уровня, он все же больше свидетельствует о том, что испытуемые склонны скорее к сдержанности, чем к эмоциональности, поскольку находится почти на границе значений. Показатель фактора экспрессивность-практичность указывает, что испытуемые – люди, с выраженной чертой практичности.

Результаты по преподавателям, склонным к манипулированию, почти не отличаются от общих, что свидетельствует о том, что, они явля-

ются в большей степени экстравертами, хотя все же эмоционально сдержанными, практичными, волевыми людьми, которые тщательно планируют свою жизнь. Они доброжелательны, открыты, но ровно настолько, насколько им это выгодно, так как это помогает поддерживать свой имидж, как примера для подражания для молодого поколения, так и как профессионала. Средний возраст преподавателя-макиавеллиста 37 лет, что противоречит существующему в определенных научных кругах мнению о том, что с возрастом склонность к манипулированию снижается. На наш взгляд, основываясь на результатах исследования, склонность к манипулированию в профессионально-педагогической деятельности не зависит от возраста, а, скорее всего, зависит от личностных особенностей человека.

Данные по методике Р. Лазаруса выявили, что большинство преподавателей использует практически все стратегии совладания со стрессом. Однако, 50% испытуемых показали ярко выраженное использование определенных стратегий. Самыми используемыми копинг-стратегиями стали дистанцирование, планирование решения проблемы и положительная переоценка. Самая же редко используемая стратегия – это стратегия принятия ответственности.

Также было выявлено, что несмотря на то, что в педагогическом коллективе доминируют женщины, их 87% от численности испытуемых, такие копинг-стратегии, как поиск социальной поддержки и конфронтационный копинг используется намного реже, чем представляется в обществе. Акцент делается в пользу избегания проблемы и самоконтроля. Это свидетельствует о том, что преподавательский состав подстраивается под определенные стереотипы общества, где учитель представляется как спокойная, уравновешенная, сдержанная, совершенно неконфликтная личность, не поддающаяся стрессовому влиянию.

Исследования показывают, что преподаватели с высоким уровнем макиавеллизма, то есть сознательно использующие в своей работе приемы манипулирования, как учащимися, так и коллегами пользуются такими стратегиями совладания со стрессовыми ситуациями, как дистанцирование, бегство или избегание проблемы, положительная переоценка или планирование решения проблемы. Если же решить проблему данными способами не удастся, то макиавеллисты уходят в открытую конфронтацию и самоконтроль, полностью стараясь подавить свои истинные эмоции, чтобы оппонент их не увидел. Это связано, скорее всего, с тем, что лица с высокими показателями макиавеллизма не рассматривают собственные действия в качестве факторов, оказы-

вающих влияние на большинство важных событий в их жизни. Они не берут на себя ответственность за свою жизнь в целом, не считают, что могут ею управлять. Происходящее с ними они рассматривают как результат случая или действия других людей и связывают свои успехи и достижения с внешними обстоятельствами - везением, счастливой судьбой или помощью других людей. Вследствие чего у них проявляется склонность обвинять окружающих в разнообразных неприятностях и своих неудачах или считать их результатами невезения. Именно поэтому, когда замысел макиавеллиста раскрывают и он попадает в некомфортную для него обстановку, стрессовую, оппонент рискует, так сказать, «нарваться» на конфликт. Так как люди со склонностью к манипулированию не способны брать ответственность на себя, часто из-за низкой самооценки, у них включаются защитные механизмы совладания со стрессовой ситуацией и человек идет на открытую конфронтацию.

С помощью кластерного анализа (кластеризация К-средними) испытуемые (60 чел.) были разделены на три группы: с высокими показателями симптомокомплекса «Темная триада» (39 человек), со средними показателями симптомокомплекса «Темная триада» (3 человека) и с низкими показателями симптомокомплекса «Темная триада» (18 человек).

С целью выявления показателей, влияющих на распределение испытуемых по степени макиавеллизма и наличия черт «Темной триады», был проведен дискриминантный анализ. В качестве критериев были заложены показатели Большой пятерки личностных черт по методике пятифакторного опросника личности SPFQ и показатели использования копинг-стратегий по мето-

дике Р. Лазаруса, в качестве группирующего фактора – отнесенность испытуемого к группе по выраженности черт «Темной триады», в частности макиавеллизма. В отношении классификации в целом процент совпадения реальной классификации и классификации объектов при помощи канонических функций составляет по результатам дискриминантного анализа 78%, в т. ч. испытуемых с высокой степенью макиавеллизма – 33%, испытуемых с низкой степенью макиавеллизма – 45%.

Еще на уровне вычисления средних значений и среднего отклонения можно заметить, что испытуемые с высокой степенью макиавеллизма, являются более обособленными индивидами, стремящимися к общению только тогда, когда им это необходимо. Они проявляют участие и чувствительность, если считают, что данные черты помогут им в решении проблемы. От проблем стараются дистанцироваться, избежать прямого контакта с оппонентом, поэтому тщательно планируют решение проблемы и даже делают из этого определенные выводы на будущее. Испытуемые с низкой степенью макиавеллизма более открыты людям, участливы, эмоционально включены в проблему. Из копинг-стратегий используют, в основном дистанцирование.

Такую копинг-стратегию, как конфронтация используют все три группы испытуемых, однако, в группе с наименьшим уровнем показателей макиавеллизма данный способ совладания со стрессовой ситуацией используется меньше всего.

Результаты дискриминантного анализа (пошаговый метод) позволили выделить фактор, достоверно определяющий принадлежность испытуемых к различным по степени макиавеллизма группам: конфронтационный копинг (таблица 1).

Таблица 1

РЕЗУЛЬТАТЫ ДИСКРИМИНАНТНОГО АНАЛИЗА (пошаговый метод)

Шаги	Показатели	Лямбда Уилкса	F	p
1	Конфронтационный копинг	0,853	4,919	P=0,11

Дискриминантный анализ с высокой степенью достоверности показал, что принадлежность к группам испытуемых с высокой, средней и низкой степенью макиавеллизма определяется выраженностью показателей копинг-стратегии конфронтации. Это подтверждает нашу теорию о том, что для макиавеллистов является стрессовой ситуацией, когда они не могут контролировать ситуацию. Подвержены высокому самоконтролю, так как часто скрывают истинные эмоции и чувства, соответственно находятся в постоянном

напряжении. Когда же контроль ослабевает, человек попадает в непривычную для него ситуацию, когда другие могут увидеть его настоящую личность. Именно поэтому у таких людей включается защитный механизм – нападение.

Для выявления различий между группами испытуемых с высокой, средней и низкой степенью макиавеллизма по показателям личностных особенностей также был применен статистический метод Н-Краскела-Уоллиса. Результаты данного метода отражены в таблице 2.

**ВЗАИМОСВЯЗЬ СИМПТОМОКОМПЛЕКСА «ТЕМНАЯ ТРИАДА» И
ЛИЧНОСТНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ**

Показатели	Привязанность - обособленность	Конфронтация	Планирование решения проблемы
Хи-квадрат	5,832	6,887	6,798
P*	0,054	0,032	0,033

Примечания. * – $p < 0,05$

Данные результаты показывают, что принадлежность к группам испытуемых с высокой, средней и низкой степенью макиавеллизма определяется выраженностью таких показателей, копинг-стратегия конфронтации, копинг-стратегия планирование решения проблемы и личностная характеристика обособленности.

Стратегия планирования решения проблемы предполагает попытки преодоления проблемы за счет целенаправленного анализа ситуации и возможных вариантов поведения, выработки стратегии разрешения проблемы, планирования собственных действий с учетом объективных условий, прошлого опыта и имеющихся ресурсов. Стратегия рассматривается большинством исследователей как адаптивная, способствующая конструктивному разрешению трудностей. Данный способ защиты от стресса показывает, что человек тщательно продумывает каждый свой шаг, что дает возможность целенаправленного и планомерного разрешения проблемной ситуации, то есть получения желаемого. Однако, вероятность чрезмерной рациональности, недостаточной эмоциональности, интуитивности и спонтанности в поведении приводит к тому, что человек, склонный к манипулированию, предпочитает нападать первым, чтобы скрыть свой истинный замысел и отвести внимание от себя в сторону. Для того, чтобы пользоваться расположением других людей для более удобного управления ими, человеку

нужно держать «марку». Для этого манипулятор втирается в доверие к другим. И именно поэтому такую важную роль играет имидж и представления о нем. Это говорит о важности критерия привязанности – обособленности.

Интерпретируя результаты исследования, полученные взаимосвязи можно охарактеризовать следующим образом: педагоги общеобразовательной школы, имеющие высокий уровень макиавеллизма, имеют в совокупности все черты темной триады, склонны к манипулированию другими людьми в своей профессионально-педагогической деятельности, 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. В проблемных и стрессовых ситуациях тщательно все планируют и не редко конфликтуют с окружающими, если их планы нарушаются.

Таким образом, обобщая результаты исследования, можно сказать, что личностные особенности педагогов общеобразовательной школы имеют непосредственное влияние на развитие их склонности к манипулированию другими людьми в их профессиональной педагогической деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Богомаз А., Макаренко О.В. Склонность к манипулированию у специалистов, помогающих профессий // Ярмарка психологических инициатив: Материалы межрегиональной межвузовской научно-практической конференции студентов и аспирантов. – Пермь, 2004.
2. Галлямова Л.Г. Личностные и социально-психологические особенности лиц с различным уровнем макиавеллизма // Психология сегодня: материалы 14-й Всероссийской научно-практической конференции студентов и аспирантов. – М.: ФГАОУ ВПО «Рос. гос. проф.пед. ун-т», Екатеринбург, 2012. – 232 с.
3. Дершиш Ф.В. Симптомокомплекс «темная триада» во взаимосвязи с базовыми свойствами личности // Вестник Пермского государственного педагогического университета. Серия 1, Психологические и педагогические науки. – 2015. – № 1. – С. 18-27.
4. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. – СПб.: Речь, 2003. – 344 с.
5. Знаков В.В. Макиавеллизм: психологическое свойство личности и методика его исследования // Психологический журнал. – 2000. – Т. 21. – № 5. – С. 16-22.

RELATIONSHIP OF PERSONALITY PECULIARITIES AND DIFFERENCE TO MANIPULATION BY OTHER PEOPLE IN PROFESSIONAL PEDAGOGICAL ACTIVITY

WINTER Ksenia Sergeevna

Master

Chelyabinsk State University

Chelyabinsk, Russia

This article is devoted to the analysis of Machiavellianism, the tendency to manipulate in the educational environment. The paper describes the results of an empirical study of the relationship of the propensity to manipulate personal characteristics and coping behavior.

Keywords: machiavellianism, propensity to manipulate, coping behavior, coping strategies, teachers.

МАНИПУЛИРОВАНИЕ КАК СПОСОБ АДАПТАЦИИ В СТРЕССОВОЙ СИТУАЦИИ

ВИНТЕР Ксения Сергеевна

магистр

ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

г. Челябинск, Россия

Данная статья посвящена психологическому анализу использования манипуляций, как способа адаптации в стрессовой ситуации. В статье рассмотрены связи между выбором копинг-стратегии и манипулятивным поведением.

Ключевые слова: макиавеллизм, манипулятор, склонность к манипулированию, совладающее поведение, копинг-стратегии.

Коммуникации имеют важное значение в жизни общества. Ни один человек не может представить свою жизнь без общения. Оно может носить формальный или неформальный характер. Современный человек порой даже не догадывается, какому количеству манипулятивных воздействий он подвергается сам и подвергает других. Манипуляция отличается тем, что она очень плохо осознается не только самой жертвой, но и манипулятором. В огромном проценте случаев человек сам не подозревает, что является манипулятором. Дело в том, что способность к манипулятивному поведению является архаической, встроенной в психику человека с первобытных времен. Так умением манипулировать обладают маленькие дети, начиная примерно с 2-3 летнего возраста, приобретая данную способность в процессе совершенствования навыков общения. В связи с этим бывает сложно различать манипуляции как по отношению к себе, так и свои по отношению к другим. Практически никто из

манипуляторов не готов признаваться в том, что пытался добиться своего, осуществляя манипулятивное воздействие. Часто люди, которые постоянно прибегают к манипуляциям и воспринимают это как норму общения, испытывают неприятный эмоции, когда кто-то указывает им на это.

В современном обществе высоко ценятся лидерские качества, которые проявляются в условиях жесткой конкуренции в профессиональной среде. Элементы конкуренции появляются и в образовательной среде, например, в школах. С одной стороны, манипулятивными приемами могут пользоваться учащиеся, имея желание получить выгоду для себя, находясь все в той же конкурентной борьбе со сверстниками за лучший результат, или избежать наказания, например, получая тем самым социальное одобрение. С другой стороны, конкурентные отношения способствуют возникновению стрессовых ситуаций, вследствие чего растет напряженность и социальная агрессия в обществе.