

## 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.

При попадании в стрессовую ситуацию человеку свойственно перекладывать ответственность за происходящее в его жизни на других людей или события, ситуации, судьбу или еще на что-либо, как бы защищаясь таким образом от дискомфорта для него ситуации. В связи с этим он реализует ту или иную форму поведения, направленную на преодоление этих трудностей. Следовательно, можно сделать предположение, что манипулятивные тенденции личности взаимосвязаны с совладающим поведением как механизмом адаптации к любым изменениям жизни или жизненного пространства и возможностью личности успешно противостоять негативным внешним и внутренним воздействиям [5].

Все вышесказанное говорит об актуальности изучения взаимосвязи манипулирования с копинг-поведением личности человека.

Макиавеллизм как личностная характеристика в целом отражает недоверие человека к большинству людей, неверие в их альтруизм, независимость и обладание какой-либо волей [2].

В соответствии со сложившейся у манипулятора (макиавеллиста) системой убеждений и ценностей они выстраивают свое поведение, в том числе и в сложных жизненных ситуациях.

При рассмотрении процессов, направленных на преодоление трудностей, используют понятие «копинг-поведение».

Некоторые ученые предполагают, что приоритетные способы реагирования человека на стрессовую ситуацию будут связаны со склонностью личности к манипуляциям.

В широком смысле под копингом понимается способ реагирования личности на стрессовую или кризисную ситуацию.

Впервые термин «копинг» был использован Л. Мерфи в 1962 г. в исследованиях преодоления детьми трудностей, сопровождающих кризисы развития. Однако, в 1966 г. Р. Лазарус разработал транзактную теорию стресса и копинга, которая впервые позволила четко определить структуру копинг-процесса, направленного на регулирование взаимодействий человека со средой. «Копинг» или «преодоление стресса» Р. Лазарус объяснял, как деятельность личности, направленную на поддержание равновесия между требованиями внешней среды и собственными ресурсами человека.

Стресс как транзактный процесс – это процесс взаимодействия личности и внешней среды, который направлен на восстановление равновесия между средой и личностью, нарушаемого в связи с воздействием значимых для личности событий (стрессоров). Данное взаимодействие начинается

с оценки события и поиска ресурсов преодоления стрессовой ситуации (первичная и вторичная оценки), а также с осознания возникающих в соответствии с этими оценками эмоций. Далее следуют выбор стратегий совладающего поведения, преодоления возникших трудностей (копинга), их осуществление и оценка результатов действий. Если ожидаемый результат отсутствует, это позволяет задуматься о возможном корректировании своих представлений о стрессоре и оптимальных способах реагирования на него. Таким образом на основе механизма обратной связи происходит формирование цикла непрерывного взаимодействия индивида с окружающим миром [1].

Единой классификации копинга или типов копинг-стратегий не существует. Однако существует деление на проблемно-ориентированный и эмоционально-ориентированный копинг, предложенное Р. Лазарусом и С. Фолкман в 1984 г.

Проблемно-ориентированный копинг предполагает изменение ситуации, в то время как эмоционально-ориентированный копинг направлен на изменение эмоционального состояния, вызванного стрессовой.

Эффективность той или иной стратегии зависит от особенностей ситуации и личностных ресурсов. Вместе с тем выделяют ряд психосоциальных факторов, способствующих адаптации к стрессовым ситуациям относительно независимо от характеристик этих ситуаций. К ним относят комплекс адаптивных индивидуально-типологических (преимущественно когнитивно-стилевых) особенностей (например, копинг-компетентность, жизнестойкость, оптимизм человека, самоуважение и тому подобное), а также адекватность социальной поддержки.

В зарубежной и отечественной научной литературе накоплен обширный опыт исследований по проблеме совладающего поведения, копинга.

Наиболее интересные исследования проводились в области соотношения «копинг-здоровье» (К. МакКейб, М. Перрес и М. Ричертс). Копинг рассматривается как патогенетически значимая переменная для профилактической и коррекционной работы клиник психических пограничных, психосоматических и соматопсихических расстройств. (Б.Д. Карвасарский, Е.Р. Исаева, А.А. Чазова, Н.А. Сирота, В.М. Ялтонский и другие). В последние годы все большее внимание уделяется проблеме семейного копинга (В.А. Абабков, М. Перрес, Д. Шеби) [1].

В отечественных исследованиях находят применение зарубежные методики для оценки особенностей совладающего со стрессом поведения, в частности, «Опросник для изучения копинг-поведения»

(И. Хейм, Б.Д. Карвасарский) и «Индикатор стратегий преодоления стресса» (Д. Амирхан; В.М. Ялтонский, 1995).

Особое внимание авторами исследований уделяется изучению детерминант выбора копинг-стратегий. Исследования показывают, что выбор той или иной копинг-стратегии может зависеть от различных факторов (особенности ситуации, пол, возраст и другие). В ряде исследований (Т.Л. Крюкова, С.А. Хазова, М.С. Замышляева, Л.А. Саврасова, И.В. Шагарова, М.Р. Хачатурова и другие) показано, что существенное влияние на выбор способов совладания оказывают личностные особенности (интеллект, креативность, оптимизм, темперамент, характер и др.). Авторами исследований показано, что одни личностные детерминанты способствуют выбору адаптивных вариантов копинг-стратегий, что приводит к успешному преодолению, другие же детерминанты обуславливают выбор неадаптивных вариантов, направленных не на разрешение проблемы, а на уменьшение эмоционального напряжения [1].

Чтобы понять суть манипуляции как стратегии поведения, то есть копинг-стратегии, необходимо обратиться к теории конфликтов. Такое обращение не является случайным, поскольку манипуляторы, применяющие воздействие на другого, преследуют свои корыстные цели, но по тем или иным причинам не могут или не хотят открыто обратиться к человеку со своей просьбой.

Наиболее часто манипуляции применяются в ситуациях конфликта интересов: когда стороны общения преследуют противоположные интересы.

К. Томас и Р. Киллменн разработали удобную модель для типологии стратегий поведения людей в конфликте интересов.

Их модель подразумевает, что в конфликтной ситуации есть два независимых вектора, определяющих поведение участников: направленность или ориентация на собственные интересы и направленность или ориентация на интересы условного «соперника». В соответствии с этим исследователи конфликтного поведения выделили пять стратегий поведения в конфликте.

1. Уступка – человек делает выбор в пользу минимального удовлетворения своих интересов и максимального удовлетворения интересов своего соперника. Данная стратегия ставит в приоритет межличностные отношения.

Причины выбора этой стратегии:

1) человек имеет конформистский характер и стремится избегать любых конфликтов, напряжение борьбы для него невыносимо, поэтому в ситуации конфликта человек уступает и жертвует своими интересами;

2) высокая ценность отношений, тот участник, который дорожит данными отношениями сильнее, может прибегать к уступке ради того, чтобы не возник риск их потери;

3) отсутствие условий разрешения конфликта, уступая, участник конфликта надеется, что со временем ситуация будет иметь шансы разрешиться как-нибудь еще;

4) участник конфликта не придает значения предмету конфликта и, уступая, не ощущает, что жертвует чем-то важным;

5) уступка может быть тактическим шагом в более длительном переговорном процессе или комбинации различных действий, тот, кто уступает, может рассчитывать на то, что этот шаг поможет ему в дальнейшем получить более серьезное преимущество;

2. Уход от конфликта. Эта стратегия минимально учитывает интересы обеих сторон. Такая стратегия не оказывает никакого влияния на межличностные отношения участников конфликта. К ней прибегают, в основном, тогда, когда предмет конфликта является несущественным для обеих сторон, либо представляется таковым на момент конфликта [3].

3. Компромисс подразумевает частичный учет интересов каждой из сторон конфликта. Такой выбор не портит межличностные отношения, а, возможно, даже способствует их развитию. В большинстве случаев компромисс является временным решением, но порой приводит к исчерпанию конфликта, например, если предмет конфликта с течением времени исчезает. Иногда участники не до конца отдают себе отчет о реальном положении дел и, думая, что достигли компромисса, на самом деле, продлевают конфликтную ситуацию.

Компромисс может быть активным, когда участники достигают определенных договоренностей о своих действиях для разрешения конфликта, и пассивным, под которым понимается явная или неявная договоренность об отсутствии активных действий, направленных на предмет конфликта. По сути, компромисс является взаимной уступкой.

4. Сотрудничество считается оптимальной стратегией для переговоров и деловых взаимоотношений, и вообще лучшей стратегией для конструктивного разрешения конфликта. Он подразумевает максимальный учет интересов обеих сторон конфликта, а также высокую ценность отношений для обоих участников.

Данная стратегия работает только в ситуации добровольного намерения обеих сторон найти решение конфликта и является наиболее сложной.

Может включать в себя элементы всех остальных стратегий поведения в конфликте. Основным же условием, дающим возможность состояться этой стратегии, является ситуация, когда в конфликте не задействованы жизненно важные интересы одной или обеих сторон конфликта.

5. Соперничество. Данная стратегия имеет самое непосредственное отношение к манипуляциям. Стратегия соперничества всегда приводит к ухудшению или разрушению отношений. Может быть избрано как стратегия в следующих ситуациях:

1) участник конфликта, выбирающий стратегию соперничества, стремится во всем достигать выигрыша и превосходства, такой человек не может представить себя, уступающим свое преимущество другому, он имеет высокий уровень агрессии и привык всегда добиваться своего;

2) предмет конфликта затрагивает жизненно важные интересы участника, у него нет другого способа отстаивать свой интерес, кроме как вступать за него в борьбу;

3) ценность отношения для участника конфликта невелика по сравнению с предметом конфликта.

Соперничество может осуществляться двумя принципиально разными способами: в форме открытого противостояния или «войны» и в форме скрытого противостояния или манипуляции [3].

Манипуляторы в общении выбирают стратегию борьбы, но экономят свои ресурсы, не вступая в открытое противостояние. Таким образом, манипуляция – это позиция человека, ощущающего собственную слабость, недостаток ресурсов для того, чтобы просто взять то, в чем он нуждается. Если бы у манипулятора было достаточно сил, он бы просто отнял у жертвы необходимое ему или удовлетворил свой интерес посредством силы или открытого противостояния. Вот почему разоблачение манипулятора может привести к открытому конфликту и выражению агрессии. Это одна из основных характеристик манипуляции как адаптивного поведения в стрессовой ситуации.

Истинное намерение манипулятора – завладеть тем, что ему не принадлежит, удовлетво-

рить свой интерес любой ценой, устранив препятствие в виде соперника, отнять у него желаемое, лишить его ресурса. Как было упомянуто выше, выбор при соперничестве всегда делается в пользу своего интереса, ценность отношений при этом отходит на второй план. Это еще одна характеристика использования манипуляций в стрессовых ситуациях: манипулятивное поведение одного из участников коммуникации подразумевает, что ценность отношений для него не так важна, как предмет конфликта.

Как мы видим, в основе скрытого противостояния лежит обман: воздействие на соперника или жертву осуществляется тайно, информация поступает в недостаточном количестве. Это фактически лишает вторую сторону конфликта объективно оценить масштаб ситуации, а в некоторых случаях, лишает его возможности вовремя осознать, что он является объектом воздействия [3].

Анализ результатов эмпирических исследований посвященных проблеме социальной адаптации манипулятивных личностей показал их неоднозначный характер.

Склонные к манипулированию люди испытывают чувство одиночества, тревоги, гнева, они ригидны, не удовлетворены своими социальными достижениями, однако не жалуются на здоровье.

Эмпирические исследования выбора копинг-стратегий манипулятивными личностями немногочисленны. Результаты данных исследований неоднозначны, возможно, это связано с тем, что получены они с помощью различных диагностических инструментариев, либо на различных возрастных выборках, либо без учета возрастных и половых особенностей, что свидетельствует о необходимости проведения дополнительных исследований в данном направлении. Однако, следует отметить некоторую согласованность полученных результатов, это касается того факта, что манипулятивные личности отдают предпочтение неадаптивным способам совладания. Следовательно, выбор стратегии совладания со стрессом можно отнести к индивидуальным характеристикам человека, которые диктуются его личностными особенностями и предпочтениями.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Вассерман Л.И. и др.* Методика для психологической диагностики способов совладания со стрессовыми и проблемными для личности ситуациями. Пособие для врачей и медицинских психологов / Вассерман Л.И., Иовлев Б.В., Исаева Е.Р., Трифонова Е.А., Щелкова О.Ю., Новожилова М.Ю., Вукс А.Я. – СПб.: НИРНИ им. Бехтерева, 2007. – 38 с.
2. *Знаков В.В.* Макиавеллизм: психологическое свойство личности и методика его исследования // Психологический журнал. – 2000. – Т. 21. – № 5. – С. 16-22.
3. *Кара-Мурза С. Г.* Манипуляция сознанием. – М.: Эксмо, 2007. – 862 с.
4. *Орлова Л.В.* Роль манипулятивности в совладающем поведении личности // Материалы III меж-

дународной научно-практической конференции «Психология стресса и совладающего поведения», Кострома, 26-28 сентября 2013. – С. 202-212.

5. Собакина О.А. Связь макиавеллизма с копинг-поведением и уровнем субъективного контроля у студентов // Проблемы современного педагогического образования. – 2016. – № 52-1. – С. 438-444.

## MANIPULATION AS A METHOD OF ADAPTATION IN A STRESS SITUATION

**WINTER Ksenia Sergeevna**

Master

Chelyabinsk State University

Chelyabinsk, Russia

---

*This article is devoted to the psychological analysis of the use of manipulation, as a way of adaptation in a stressful situation. The article discusses the relationship between the choice of coping strategy and manipulative behavior.*

**Keywords:** machiavellianism, manipulator, propensity to manipulate, coping behavior, coping strategies.

---