

In article psychological aspects of formation of social skills at mentally retarded teenagers are considered. The author describes receptions of correctional work on development of interpersonal relations and dialogue.

Keywords: social skills, interaction, interpersonal relations, dialogue.

Отримано 25.03.2009

УДК 316.46.058.5

Н.В. Гребінь

МОТИВАЦІЙНІ УСТАНОВКИ ОСІБ ІЗ СХИЛЬНІСТЮ ДО МАНІПУЛЮВАННЯ У МІЖОСОБИСТІСНИХ СТОСУНКАХ

У даній статті проаналізовано психологічний зміст понять маніпуляція, маніпулятор. Описані причини, які, на думку різних авторів, пояснюють застосування маніпулятивних прийомів у поведінці та впливають на формування особистості маніпулятора. Досліджено мотиваційні установки осіб із високою тенденцією до маніпулятивного ставлення у міжособистісних стосунках. Знайдено зв'язок між мотиваційною установкою на результат діяльності та схильністю до маніпулювання.

Ключові слова: маніпуляція, маніпулятор, макіавеллізм, мотиваційна установка.

В данной статье проанализировано психологическое наполнение понятия манипуляция, манипулятор. Описаны причины, которые, по мнению разных авторов, объясняют использование манипулятивных приемов в поведении и влияют на формирование личности манипулятора. Исследованы мотивационные установки личностей с высокой склонностью к манипуляциям в межличностных отношениях. Найдена связь между мотивационной установкой на результат деятельности и склонностью к манипулированию.

Ключевые слова: манипуляция, манипулятор, макиавеллизм,

мотивационная установка.

Визначення проблеми. Маніпулювання особистістю, використання різноманітних засобів та технологій психологічного впливу на людину – достатньо звичне явище у повсякденному житті, не виключенням є і сфера міжособистих відносин. Кожен з нас хоча б раз у житті вдавався до маніпуляції та підпадав під маніпулятивний вплив. Маніпулюємо ми, маніпулюють нами – це незаперечний факт. Відкритими залишаються питання як часто ми це робимо, наскільки вдало, в яких життєвих ситуаціях. Серед цих питань надзвичайно важливим є питання: ЧОМУ людина вдається до маніпулятивних дій, якою є її мотивація.

Для забезпечення захищеності життєвого простору важливим є вміння ідентифікувати маніпулятора, виявляти його істинні мотиваційні установки, адже це, по-перше, запускатиме механізм протидії – людина матиме більше шансів не підпасти під маніпулятивний вплив. По-друге, у нашій роботі ми акцентуємо увагу саме на мотиваційних установках, оскільки вони є стійкими, ригідними утвореннями, що закріплюються при частому задоволенні мотиву (чи потреби, що за ним стоїть). Виявлення мотиваційних установок дозволить ідентифікувати потреби маніпуляторів, які вони задовольняли найчастіше та найуспішніше, а це допоможе зрозуміти природу маніпулятивної поведінки та формування особистості маніпулятора. Та, відтак, ми матимемо змогу розробляти стратегії ефективної корекційної чи психотерапевтичної роботи із особами – маніпулянтами, які потребують допомоги.

Аналіз джерел і публікацій. Слово “маніпулювання”, чи “маніпуляція”, походить від латинського *Manipulus*, та має два значення: 1) горсточка (наповнювати рукою), 2) маленька група, невеликий підрозділ воїнів [2, с.44-45]. У своєму первинному сенсі термін *Manipulare* означає у суто позитивному розумінні “керувати”, “управляти із знанням справи, допомагати”.

У сучасній літературі під маніпуляцією чи маніпулюванням, розуміють мистецтво керувати поведінкою за допомогою цілеспрямованого впливу на психіку, на свідомість та інстинкти людини. Німецький вчений Г. Франке під маніпуляцією розуміє “своєрідний психічний вплив, який здійснюється приховано”.

Найпростішим прикладом маніпулятивних дій є реклама: “Від улесливого, прохаючого, вимагаючого голосу реклами йде м’який, спокійний тиск, який буває тим більш дієвим, коли менш відчутний. Він не лише спонукає людину, котра знаходиться під

цим тиском, робити те, що бажають інші, а й змушує її бажати це робити!”

О. Безсонов вважає, що маніпуляція – форма духовного впливу, прихованого володарювання, котра здійснюється насильницьким шляхом [1, с.81].

На думку П. Таранова, маніпуляція – це сповнена підступності, але ззовні прийнятна і чиста, вишукана за способами здійснення, зазвичай театралізовано обставлена акція однієї людини чи групи людей з намірами порушити чи зруйнувати чийсь інтереси задля перемоги власних. Таку думку можна вважати радикальною у розумінні етичності та виправданості маніпулювання, тобто маніпуляція тут розглядається як злочинна інтервенція у психічну сферу особистості.

Узагальнюючи вище наведене, під маніпулюванням слід розуміти специфічну форму духовного впливу, що має вираз у формі прихованого, анонімного панування, яке здійснюється “ненасильницьким” чином. Але це визначення не можна вважати вичерпним. Воно вказує лише на одну характерну рису маніпулювання: на його прихований характер, але зовсім не дає відповіді на питання: хто здійснює маніпуляцію, на кого вона спрямована, яка її мета. Очевидно, ці питання вирішуються ситуативно, розглядаючи кожну ситуацію маніпулювання окремо.

Є.Л. Доценко наводить п’ять ознак маніпулятивної поведінки: 1) психологічний вплив; 2) ставлення маніпулятора до іншого як до засобу досягнення власних цілей; 3) прагнення отримати односторонній вииграш; 4) прихований характер впливу; 5) використання психологічної сили, гра на слабкостях [2, с.51].

Е. Шостром підкреслює, що всі люди є маніпуляторами [8, с.20]. Маніпулятор – це людина, яка добре озброєна. А ставлення до озброєної людини може бути різним: якщо вона нас охороняє, ми її любимо, але, якщо вона на нас нападає, ми кричимо: “Гвалт!”

Вченими виділено чотири основні типи маніпулятивних систем.

1) Активний маніпулятор – намагається керувати іншими за допомогою активних методів. Він уникає демонстрації власної слабкості та завжди грає роль людини, що сповнена сил. Як правило, він користується власним соціальним статусом чи рангом (батько, вчитель тощо).

2) Пасивний маніпулятор – може прикидатися безпорадним, нерозумним, в’ялим. “Дозволяючи” іншим працювати за себе, пасивний маніпулятор перемагає у своїй поразці

3) Маніпулятор, який змагається – сприймає життя як

постійний бій, чергу програвів та перемог. Грає роль “уважного бійця”, для нього життя – постійна боротьба, а люди – потенційні чи реальні суперники. Він являє собою суміш попередніх двох типів.

4) Байдужий маніпулятор – прагне уникнути контактів. Грає у байдужість та індиферентність, та насправді йому далеко не байдуже, інакше б він не починав свою складну маніпулятивну гру.

Автори приділяли увагу різним причинам формування людини-маніпулятора. Ф. Перлз вважає, що причина, через яку людина вдається до маніпулятивних дій лежить у внутрішньо особистісному конфлікті – довіряти собі чи зовнішньому середовищу. Людина ніколи повністю собі не довіряє, іншим – також, тому чіпляється за них, прагне контролювати. Якщо у ранньому дитинстві батьки блокують природний процес сепарації, не даючи дитині можливостей приймати самостійних рішень, весь час перепроверяють, контролюють кожен крок, такій дитині буде важко повірити у власні сили. Зростатиме людина- маніпулятор, яка шукатиме підтримки ззовні, маніпулюючи людьми задля досягнення внутрішньої узгодженості.

За Е. Фромом, чинником маніпулятивної поведінки є нездатність людини любити, нерозуміння сутності істинної любові, яка передбачає досягнення продуктивної орієнтації. В цій орієнтації людина долає всемогутнє нарцистичне бажання експлуатувати інших, маніпулювати ними, набуває віру у власні сили, покладається на себе. Якщо у людини бракує цих рис – вона боїться віддавати себе, – а відтак, любити [7]. Бути завжди найкращим – це завдання не з легких, та мотиваційна орієнтація на перфекціонізм змушує виборювати собі вкрай необхідні любов та прийняття, застосовуючи маніпулятивні стратегії поведінки.

Екзистенціалісти розглядають невизначеність та ризикованість нашого життя як основну причину формування маніпулятивної особистості. Людина залишається безпомічною перед даною проблемою і в цей момент обирає або активну, або пасивну маніпулятивну стратегію. Пасивний маніпулятор займає позицію: “якщо я не можу щось контролювати, то не буду нічого контролювати, хай це роблять за мене інші”. Тоді як активний маніпулятор прагне зробити усіх довкола залежними від себе та панувати, тим самим знижувати тривогу по відношенню до непередбачливого життя.

Відчуття безпорадності, страх тісних міжособистісних стосунків (Е. Берн), некритичне прагнення отримувати схвалення від світу (А. Еліс) також можуть стати причинами формування

людини-маніпулятора, який родом із раннього дитинства. У цей період дитина набуває відчуття безпеки (чи базальної тривоги*), через яке сприймає навколишній світ як безпечний чи ворожий, а відтак, виробляє певну тактику взаємодії із ним.

Людина не народжується маніпулятором, на думку Е. Шострома, вона стає ним, але дуже рано. Дитина вчиться маніпулювати у своїх батьків, перші маніпулятивні сценарії – завжди сценарії батьківської поведінки. Спостерігаючи за взаєминами у родині, дитина вбирає в себе прийоми маніпуляції, особливо ті, які виявилися ефективними, а в подальшому пробує застосувати їх будуючи власні стосунки. Звісно, велику роль у тому відіграють й інші важливі інститути соціалізації, та сімейні сценарії – первинні, дуже міцно закріплюються у підсвідомості та повторюються від покоління до покоління. В певних випадках дитина може зламати батьківський сценарій та обрати власну долю, та для цього їй доведеться багато попрацювати над розвитком своєї особистості.

У нашому дослідженні ми акцентуємо увагу на мотиваційних установках осіб із схильністю до маніпулювання. Під мотиваційною установкою розуміється готовність до задоволення потреби, реалізації наміру. Мотиваційна установка, вважає Є.П. Ільїн, закріплюється під час задоволення мотиву (потреби). Це певна форма поведінки, яка сформована заздалегідь та є готовою до використання у момент появи потреби чи аналогічної ситуації. Вона, оскільки є автоматичною дією, заміщує собою мотиваційне утворення, формування мотиву, тому її можна розглядати як згорнуту в дію мотиваційну основу.

Аналізуючи сучасні дослідження даної проблеми, ми зустрілися із широким застосуванням терміну “макіавеллізм”, яким часто підміняють поняття маніпулювання. Ця підміна, на нашу думку, не є абсолютно відповідною. Макіавеллізм як особистісна ознака відображає позицію недовіри до більшості людей, що вони можуть бути альтруїстичними, незалежними, мати сильну волю. Переконавання у тому, що людьми можна управляти застосовуючи будь-які засоби, допомагає макіавеллісту успішно маніпулювати, не відчуваючи докорів сумління.

На думку одного з творців Мак-шкали (шкала, яка вимірює рівень макіавеллізму) Р.Крісті та його учениці Ф. Грейс,

* Базальна тривога – почуття безпомічності перед ворожим світом, яке людина прагне пом'якшити, виробляючи захисні стратегії (гонитва за любов'ю, прагнення до влади тощо).

макіавеллізм – схильність людини маніпулювати іншими у міжособистісних стосунках заради власної вигоди; це переконання, що людьми **маніпулювати потрібно**. Тоді як маніпулювання само по собі може бути й неусвідомленим засобом досягнення своєї мети. У своїй роботі ми вирішили зосередити свою увагу на особах із маніпулятивною тенденцією у поведінці, не загострюючись на тому, чи є ця поведінка усвідомленою, чи застосовується несвідомо [3, с.16-22; 4, с.78-89].

Викладення основного матеріалу дослідження. У нашому дослідженні взяли участь 60 осіб, з яких 38 осіб жіночої статі, 22 – чоловічої. Вік досліджуваних становив від 18 до 30 років. Дослідження відбувалося з використанням методу тестування, обробка результатів передбачала застосування методів математичної статистики, що здійснювалося у середовищі програми STATISTICA 6.1.

Мета дослідження – вивчення мотиваційних установок у соціально-психологічній сфері осіб із тенденцією до маніпулятивної поведінки*.

Об'єктом виступає особистісно–мотиваційна сфера, *предметом* – особливості мотиваційних установок осіб із тенденцією до маніпулятивного ставлення до інших у міжособистісних стосунках

У дослідженні були застосовані методика діагностики соціально–психологічних установок особистості у мотиваційній сфері О.Ф. Потьомкіної [5, с.641-648], шкала маніпулятивного ставлення Банта [6].

Гіпотези.

1. Ми припускаємо, що особи із тенденцією до маніпулятивної поведінки мають мотиваційну установку на результат.

2. Ймовірно, що для осіб, яким притаманна тенденція до маніпулятивної поведінки, характерна мотиваційна установка на владу.

3. Ймовірно, що особи із альтруїстичною мотиваційною установкою характеризуються низькою тенденцією до маніпулятивної поведінки.

У *результаті нашого дослідження* виявилось, що серед досліджуваних 21 особа (35% від загального числа опитаних) має середню та високу тенденцію до маніпулятивної поведінки, 39 осіб (65%) – нижче середнього. Для порівняльного аналізу результатів дослідження ми здійснили поділ нашої групи на дві підгрупи за

* Під тенденцією до маніпулятивної поведінки ми розуміємо маніпулятивне ставлення особи до інших у між особистих стосунках

шкалою маніпулятивного ставлення (шкала Банта). Першу групу (**група 1**) склали досліджувані із високою (та вище середнього) тенденцією до маніпулювання – середнє значення за шкалою – 75 балів (75% від максимально можливого результату). Другу групу (**група 2**) досліджуваних склали особи із тенденцією до низького (та нижче середнього) рівня маніпулювання – середнє значення за шкалою Банта – 49 балів (49% від максимально можливого результату). Значимий t-критерій (13,051 при $K_{\text{критичне}} = 3,476$ на 0,99 рівні значимості) підтвердив статистично відповідний поділ групи на дві підгрупи за шкалою маніпулятивного ставлення.

На графіку (див.рис.1) представлені результати дослідження окремо для першої групи (група 1) та другої групи (група 2).

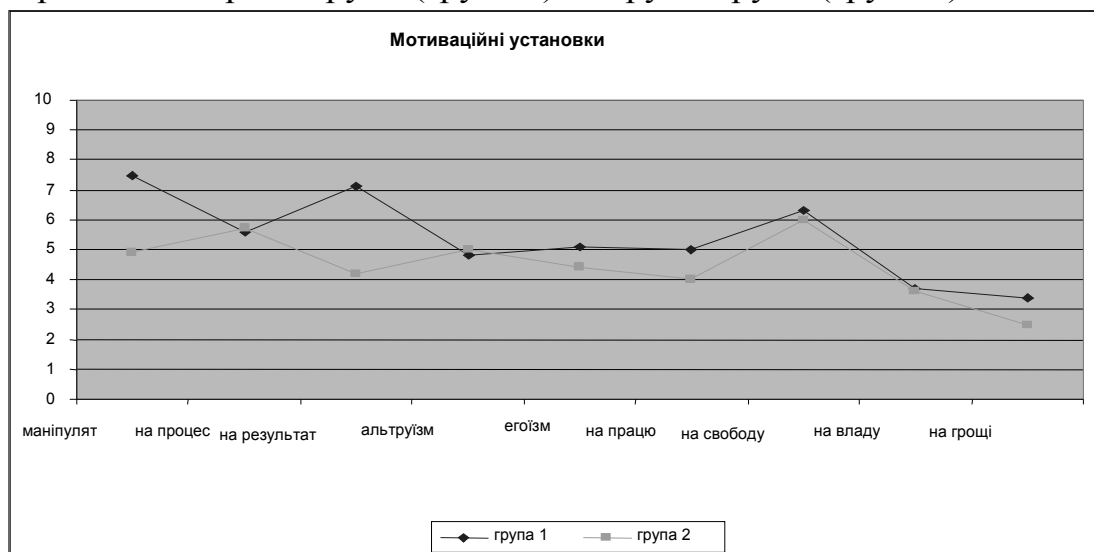


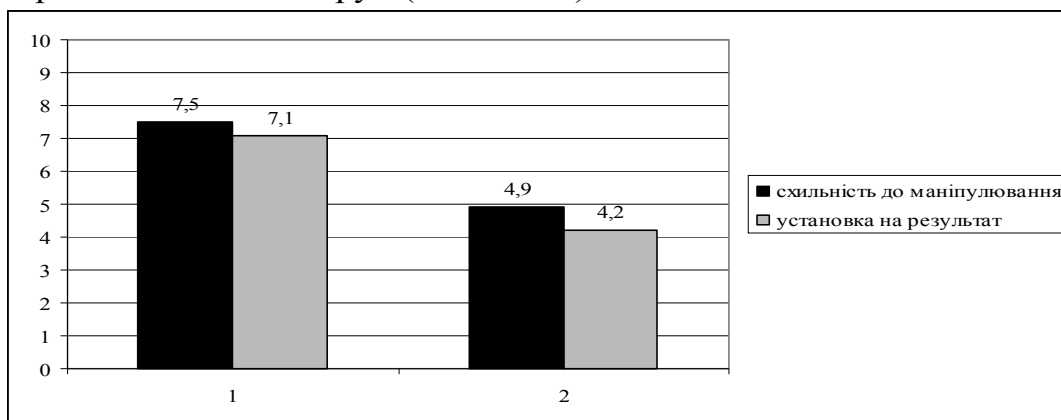
Рис. 1 Порівняльний графік результатів в групі 1 та групі 2

Даний графік демонструє, що особи із схильністю до маніпулювання (**група 1**) мають вищий показник орієнтації на результат діяльності 7,1 (71% від максимально можливого), ніж особи із слабкою тенденцією до маніпулятивної поведінки (**група 2**) – 4,2 (42% від максимально можливого результату). Статистично значимий коефіцієнт t-критерію (9,0607 при $K_{\text{критичне}}=3,476$ на 0,9 рівні значимості) підтверджує достовірність даної відмінності. Решта відмінностей виявилися незначними – досліджувані обох груп продемонстрували середній рівень мотиваційної установки на процес (56% - група 1, 57% - група 2), на альтруїзм (48% та 50% відповідно), на егоїзм (51% та 44%), на працю (50% та 40%), на свободу (63% та 60%). Середні показники мотиваційних установок на владу (37% та 36%) та на гроші (34% та 35%) є нижче середнього у обох підгрупах.

У результаті статистичної обробки даних перша гіпотеза підтвердилася: досліджувані із тенденцією до маніпулятивної

поведінки демонструють високий ступінь мотиваційної установки на результат (коефіцієнт лінійної кореляції Персона є значимий $K=0,747$ при $K_{\text{критичне}}=0,333$). Тобто такі люди прагнуть досягати результату своєї діяльності будь-що, за будь-яких обставин, незважаючи на невдачі, перешкоди. Інші люди можуть ставати на шляху до мети – застосування різноманітних маніпуляцій у міжособистісних стосунках, очевидно, покликане для нейтралізації такого роду перешкод. За Е. Фромом зв'язок між маніпулятивними тенденціями у поведінці та установкою на результат можна пояснити бажанням людини бути успішною, високо результативною, а відтак – такою, яку люблять. Але досягати результату не завжди вдається, тому особа може користуватися маніпуляціями задля досягнення цілі. Вміло застосована маніпуляція може також сприяти досягненню міжособистісного взаєморозуміння, але якщо інша особа відчує (зрозуміє, буде поінформована тощо), що на неї впливали, та ще й приховано – очевидно, слід чекати від неї негативної реакції.

На поданій нижче діаграмі графічно зображені результати за шкалою маніпулятивного ставлення та установки на результат окремо для обох підгруп (див. Рис.2) :



1. Особи із високою (та вище середнього) схильністю до маніпулювання
2. Особи із низькою (та нижче середнього) схильністю до маніпулювання

Рис. 2. Порівняльна діаграма для обох підгруп.

Також ми припускали, що люди, схильні до маніпулятивної поведінки, орієнтуються на владу (друга гіпотеза). Тобто ведучою мотиваційною установкою, за нашим припущенням, є вплив на інших (чи на суспільство загалом). Але статистично гіпотеза не підтвердилася. Очевидно, маніпулятивна поведінка здебільшого не є самоціллю, хоча й не виключені й такі випадки, а є засобом досягнення мети. Маніпуляція не заради отримання задоволення від

самого процесу, а задля отримання бажаного результату.

Ми не підтвердили статистично припущення про те, що альтруїстично орієнтовані особи не виявляють маніпулятивних тенденцій у поведінці. Вважається, що альтруїзм є найбільш важливою соціальною мотивацією, але люди із альтруїстичними мотиваційними установками також схильні до маніпулювання у міжособистісних стосунках. Проте не у власних корисних інтересах, а заради інших. Прикладом може виступати застосування маніпуляції (з альтруїстичною метою) лікарем, який хоче підвести пацієнта під усвідомлення важливості лікування. Відтак, лікар, застосовуючи, наприклад, відому маніпулятивну техніку «нога в дверях» поступово змушує свого пацієнта розпочати (чи продовжити) лікування.

Цікаво зазначити, що альтруїзм як соціально–психологічна установка особистості обернено корелює із орієнтацією на владу ($K = -0,445$). Тобто люди із альтруїстичними цінностями не мають наміру впливати та підкорювати інших, а якщо маніпулюють – то із соціально корисною метою.

У результаті статистичної обробки та аналізу результатів дослідження ми не виявили зв'язку між приналежністю досліджуваних до певної статі та схильністю до маніпулювання. Це дає підставу стверджувати, що представники обох статей схильні до маніпулювання. Скоріш за все, відмінність між жінками та чоловіками не у кількісному параметрі маніпулювання, а у якісному: жінки і чоловіки застосовують різні маніпулятивні прийоми, що є перспективною для наших подальших досліджень.

Підсумовуючи вище наведені результати теоретичного та практичного аналізу, слід зазначити, що маніпулятивна поведінка може виступати як засобом досягнення мети, так і самоціллю людини. Орієнтуючись лише на результат своєї діяльності, людина може застосовувати різні тонкі маніпулятивні прийоми задля плідної праці, та з часом маніпуляція перестає діяти: оточуючі зрозуміють, що їх використали та набудуть «іміунітет» проти маніпулятора. Доцільно розширяти коло своїх соціально-психологічних установок: це може сприяти покращанню міжособистісних стосунків та знизить ризик взаємного маніпулювання.

Маніпуляція набуває своєї небезпеки в залежності від мети, мотиваційної установки особи, що її застосовує. Та наслідки застосування маніпуляції, навіть з альтруїстичних міркувань, можуть бути непередбачуваними.

Список використаних джерел

1. Грачев Г.В. Личность и общество: информационно – психологическая безопасность и психологическая защита. – М.: ПЕР СЭ, 2003. – 304 с.
2. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. – М.: Черо, 1997. – 344 с.
3. Знаков В.В. Макиавеллизм: психологическое свойство личности и методика его исследования // Психологический журнал. – 2000. – № 5. – С.16-22
4. Калуцкая И.Н., Поддьяков А.Н. Представления о макиавеллизме: разнообразие подходов и оценок // Культурно–историческая психология. – 2007. – № 4. – С. 78-89.
5. Методика диагностики социально – психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере О.Ф.Потемкиной // Практическая психодиагностика. Методики и тесты: Учебное пособие Ред. и сост. Райгородский Д.Я. – Самара: б.в., 2001. – С. 641-648.
6. Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально– психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М.: Изд-во Института психотерапии, 2002. – 490 с. <http://lib.druzya.org/sociologia/fetiskin.txt>
7. Фромм Э. Искусство любить //Фромм Э. Душа человека. – М.: Республика, 1992. – С.109-178
8. Шостром Э. Анти –Карнеги, или Человек – манипулятор./Перев. с англ. А.Малышевой. – М.: Дубль-В, Дельта-92, 1998. – 128 с.

The article deals with psychological sense of such terms as manipulation, manipulator. It describes reasons for using manipulative methods and causes which have an influence on forming manipulative person. Attention is focused upon motivational attitudes of person with high tendency to manipulation. It was founded connection between purpose of activity and tendency to manipulation.

Key words: manipulation, manipulator, Machiavellianism, motivational attitudes

Отримано 16.04.2009