

Личностные особенности студентов, склонных к манипулированию другими

Л. Нигматулина, М. Саипова

Стремительный рост изменений в обществе и появление новых технологий и услуг актуализировали потребность в новых профессиях. Однако подготовка специалистов этих профессий связана с появлением и новых проблем. Одна из них — отставание организационного становления системы профессиональной подготовки. Не является исключением и подготовка специалистов одной из популярных в настоящее время социальных профессий — профессии психолога, которая кажется привлекательной и для выпускников школ, и для людей зрелого возраста. И те, и другие, рассчитывая на получение психологических знаний и умений, стремятся оказаться полезными не только для своих потенциальных клиентов, но и надеются помочь самим себе в разрешении жизненных трудностей.

Такая тенденция обусловлена тем, что, кроме возникшей моды на профессию и кажущейся легкости ее получения, в последнее время обозначилось стремительное «вхождение психологии» в различные сферы жизнедеятельности (образование, здравоохранение, экономику, политику). С этим процессом связано появление новых специализаций: организационной психологии, клинической, экономической, политической и прочих. Однако их возникновение объективно сопровождается тенденцией превращения психологии в прикладную науку (или даже услугу). В свою очередь, такая тенденция инициирует смену основных приоритетов в профессиональной подготовке психологов. Действительно, если в 70—90 гг. XX века психологическое образование в большей степени было ориентировано на подготовку психологов-исследователей, то в настоящее время, как можно заметить, основной целью большинства вновь возникших факультетов становится подготовка психологов-практиков, способных работать в различных прикладных областях [1]. Постановка подобной цели влечет за собой стремление изменить требования к подготовке психологов. Причем эти требования все в большей степени приобретают практико-ориентированный характер. Такая переориентация, со всей очевидностью, имеет свои плюсы и минусы.

В связи с изменением отношения к подготовке психологов рассмотрим, какие же требования предъявляются к психологу-

специалисту. Как известно, профессия психолога относится к категории «Человек—Человек» и характеризуется постоянным взаимодействием психолога с другими людьми, которое направлено в основном на оказание психологической помощи клиенту в разрешении его проблем. Успешное выполнение профессиональных обязанностей становится невозможным, если не будет услышан и понят другой человек, не будут учтены его особенности, не будут установлены доверительные отношения.

В свете этого обращают на себя внимание формулировки профессионально-важных качеств психологов-практиков. Например, комитет США по надзору и подготовке консультантов выделяет следующие профессионально-важные качества практического психолога-консультанта: доверие к людям, уважение ценности другого человека, проницательность, отсутствие предубеждений, самопонимание, понимание профессионального долга [2].

Анализируя различные мнения по поводу профессионально важных качеств психологов-практиков, можно суммировать, что в качестве таковых следует рассматривать сочетание сензитивности и эмпатии, коммуникативности и доброжелательности, эмоциональной устойчивости и гибкости реагирования. С другой стороны, это означает, что противоположные личностные особенности (высокая личностная конфликтность, авторитарность, отсутствие доверия к людям, стремление к доминированию и манипулированию другими людьми, склонность использовать клиента для удовлетворения своих потребностей) могут рассматриваться как факторы, препятствующие профессиональному становлению психолога. Считается, что у человека, успешно использующего стратегию манипулирования в межличностном взаимодействии, со временем редуцируется количество средств достижения целей [4].

Представляется очевидным, что в процессе подготовки будущих психологов следует ограничить возможность формирования у них стремления манипулировать людьми. Эффективность подобных ограничений (т.е. профилактика склонности к манипулированию) в сильной степени будет зависеть от понимания закономерностей развития у человека склонности к манипулированию другими.

С целью их выявления и изучения нами был спланирован ряд исследований с участием студентов-психологов, обучающихся на младших курсах факультета психологии. В исследовании ис-

пользовались следующие методики. Для оценки склонности к манипулированию другими была применена «Методика исследования макиавеллизма личности» (МАК-шкала, адаптирована В.В. Знаковым) [5]. Предпочтения манипуляции в ситуациях общения изучались с помощью методики «Направленность личности в общении» (автор-разработчик С.Л. Братченко) [6]. Одно из наших исследований носило лонгитюдный характер, в ходе которого у студентов в первый раз был оценен уровень макиавеллизма в начале их обучения на первом курсе (сентябрь), а второй раз — на втором курсе в конце четвертого семестра. Статистическая оценка динамики средних значений МАК-шкалы между этими измерениями (интервал составил 20 месяцев) показала достоверное возрастание уровня макиавеллизма у обследуемых (в среднем от 67,5 до 72,4 баллов, $p = 0,006$).

Следовательно, уже за годы обучения на младших курсах у многих студентов-психологов нарастает стремление манипулировать другими людьми. В словарях европейских языков манипуляция толкуется как обращение с объектами с определенными намерениями, целями (например, ручное управление, освидетельствование пациента врачом с помощью рук и т.д.). Имеется в виду, что для таких действий требуется ловкость и сноровка. Отсюда произошло и современное переносное значение термина манипулирования — ловкое обращение с людьми как с объектами, вещами. В настоящее время данный термин все чаще используется в контексте межличностных отношений. Манипуляция в данном контексте представляет собой стратегию взаимодействия между людьми, предполагающая учет воздействующим лицом психологических особенностей того, на кого намериваются оказать влияние. Такое влияние осуществляется посредством специально построенной информации, лжи и подтасовки фактов. Обобщая определения разных психологов, можно сказать, что «манипулятор», скрывая свои подлинные намерения, добивается того, чтобы партнер, сам того не осознавая, изменил свои первоначальные цели [4].

Отечественные психологи все чаще рассматривают манипулятивное поведение в общении как фактор, препятствующий взаимопониманию между людьми. Эта точка зрения находит свое подтверждение в некоторых эмпирических исследованиях. Вследствие этого доминирование манипулятивного поведения у специалистов профессий типа «Человек—Человек» вызывает настороженность и озабоченность [5].

В свете подобных определений понятий «манипулирование» и «манипулятор», рост выраженности склонности к манипулированию другими людьми у студентов, начавших обучаться на факультете психологии, едва ли можно расценивать в качестве положительного явления. Конечно, подобный рост, судя по результатам наших исследований, происходит и на других факультетах вуза, однако его не рассматривают в качестве профессионально значимого.

В другом нашем исследовании с целью изучения личностных и коммуникативных особенностей «манипуляторов» студенты-психологи ($n = 246$) дополнительно выполнили психологическую методику «Направленность личности в общении». По результатам тестирования студентов был построен усредненный профиль направленностей общения, который выглядел следующим образом: $2,56 \pm 0,12$ балла — авторитарная направленность; $2,72 \pm 0,12$ балла — индифферентная; $2,87 \pm 0,21$ балла — диалоговая; $3,39 \pm 0,12$ балла — конформная; $4,00 \pm 0,18$ балла — альтероцентрическая и $4,35 \pm 0,15$ балла манипулятивная направленность. Следует уточнить, что если бы каждая из направленностей общения выбиралась респондентами равновероятно, то среднее значение для каждой из них составляло бы 3,3 балла. Как можно заметить, в построенном нами усредненном профиле только показатель конформной направленности в общении у студентов приближается к этому значению. Их диалоговая направленность общения, которую следует рассматривать в качестве наиболее соответствующей профессии психолога, располагается лишь в средней части профиля. На крайнем полюсе профиля с максимальным средним значением оказалась манипулятивная направленность в общении. Данный факт подчеркивает, по нашему мнению, актуальность изучения проблемы коммуникативного манипулирования и ее профилактики у студентов младших курсов психологического факультета.

В ходе корреляционного анализа нами были обнаружены положительные связи между уровнем макиавеллизма обследуемых и такими их основными стратегиями в общении, как авторитарная ($r = 0,299$; $p = 0,003$) и манипулятивная ($r = 0,380$; $p = 0,000$). Данные свидетельствуют о том, что человек с высокой склонностью к манипулированию другими чаще всего стремится к собственному доминированию, к демонстрации собственной значимости, а также к использованию собеседника для получения разного рода выгоды. К людям он относится как к вещам, как к

средствам, как к объектам, не учитывая их мнений и желаний. При этом ему важно убедить собеседников в своей правоте. Девиз такого человека: «Только для себя и за счет другого».

Вместе с тем выявились отрицательные корреляции между уровнем макиавеллизму студентов и такими их направленностями в общении, как альтероцентричность ($r = -0,372$; $p = 0,000$) и конформность ($r = -0,215$; $p = 0,032$). Это означает, что макиавеллисты в общении с другими людьми не склонны ориентироваться на их интересы и пожелания, а тем более жертвовать своими интересами. Для них не характерно «подстраиваться» под собеседника, им не свойственно стремиться понять запросы другого с целью их удовлетворения. Очевидно, стратегию манипулирования в профессиональной деятельности психолога можно рассматривать как фактор, препятствующий профессиональному становлению данных специалистов.

Литература

1. Марголис, А.А. Соотношение принципов подготовки психологов и особенностей профессиональной деятельности / А.А. Марголис // Психологическая наука и образование. — 2003. — № 2. — С. 5–11.
2. Аминова, Н.А. Модель работы эффективного психоконсультанта в системе психолого-медико-социальных центров Москвы / Н.А. Аминова // Электр. ресурс. <http://www.psyedu.ru>.
3. Залевский, Г.В. Фиксированные формы поведения в индивидуальных и групповых системах (в культуре, образовании, науке, норме и патологии) / Г.В. Залевский. — М.; Томск: ТГУ, 2004. — 460 с.
4. Доценко, Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е.Л. Доценко. — М.: ЧеРо, Юрайт, 2000. — 344 с.
5. Знаков, В.В. Макиавеллизм: психологическое свойство личности и методика его исследования / В.В. Знаков // Психологический журнал. — 2000. — Т. 21. — № 5. — С. 16–22.
6. Братченко, С.Л. Диагностика личностно-развивающего потенциала: метод. пособие для школьных психологов / С.Л. Братченко. — Псков: Изд-во Псковского обл. ин-та повыш. квалиф. работников образования, 1997. — С. 34–62.