

---

УДК 159.9.072  
ББК 88.53  
С 32

**А.А. Сергеев**

*Кандидат педагогических наук, доцент кафедры психологии Волгоградского государственного университета; E-mail: anan69@yandex.ru*

## **ВЛИЯНИЕ ПОЛОВОЗРАСТНЫХ, ГЕНДЕРНЫХ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ РАЗЛИЧИЙ НА СКЛОННОСТЬ К МАНИПУЛЯТИВНОМУ ПОВЕДЕНИЮ**

*(Рецензирована)*

**Аннотация.** В современном российском обществе наблюдается смена ценностей (от коллективизма к ценности индивидуализма). Это, в свою очередь, сопровождается распространением ассиметричных межличностных отношений — отношений соперничества, конкуренции и манипуляции. Поэтому весьма актуальным представляется проведение комплексного исследования с целью выявления влияния половозрастных, гендерных и профессиональных различий на склонность к манипулятивному поведению (макиавеллизму) в межличностных отношениях.

**Ключевые слова:** манипулятивное поведение, половозрастные, гендерные и профессиональные различия, макиавеллизм.

**A.A. Sergeev**

*Candidate of Pedagogy, Associate Professor of Psychology Department, Volgograd State University; E-mail: anan69@yandex.ru*

## **INFLUENCE OF SEX, AGE, GENDER AND PROFESSIONAL DISTINCTIONS ON DISPOSITION TOWARDS MANIPULATIVE BEHAVIOR**

**Abstract.** A change of collectivistic to individualistic values is observed in the Russian modern society. This is in turn accompanied by distribution of the dissymmetric interpersonal relations: the relations of rivalry, competition and manipulation. Therefore very topical is carrying out system researches to reveal influence of sex, age, gender and professional distinctions on disposition towards manipulative behavior (Machiavellism) in the interpersonal relations.

**Keywords:** manipulative behavior, sex and age, gender and professional distinctions, Machiavellism.

Результаты современных психолого-социологических исследований демонстрируют у россиян смену ценностей коллективизма на ценности индивидуализма — ориентация на себя и свои интересы, на достижение поставленной цели. В свою очередь, это сопровождается распространением ассиметричных межличностных отношений — отношений соперничества, конкуренции и манипуляции. В межличностном взаимодействии, основанном на манипулятивных приемах, характерно отноше-

ние к другому человеку, как к средству достижения своих собственных целей, и редуцирование в собеседнике качеств субъекта принятия решений (В.В. Знаков, С.Л. Братченко, И.К. Мельник, Л.И. Рюмина и др.), позиции между участниками в межличностном взаимодействии часто распределяются по принципу «победитель — побежденный», «выигравший — проигравший», порождая недовольство и недоверие у людей, вовлеченных в манипуляцию. Вместе с тем устойчивое стремление

---

манипулировать другими людьми, которое опирается на неправду, ложь и обман, хотя и приносит сиюминутные выгоды для самого манипулятора, может оборачиваться и для него многочисленными личностными и социальными проблемами в длительной временной перспективе.

Проблема манипулирования личностью в условиях современного общества является актуальной для социальной психологии и имеет огромное теоретическое и практическое значение. Манипуляция распространилась во всех областях человеческой жизни, и многие ученые рассматривают ее как неприемлемую форму общения, нарушающую права человека на свободу волеизъявления и принятия решения [1]. Представители бихевиористской психологии (Г. Франке и Д. Карнеги и др.) считают манипуляции необходимыми и полезными, так как они заменяют грубые методы достижения цели, где манипулятор выступает как искушенный в различных приемах субъект общения [2]. В противовес ей сторонники гуманистической психологии считают, что манипулятор — это неблагополучная личность, которая стремится управлять собой и окружающими, относясь к ним, как к вещам [3].

Среди отечественных авторов встречаются довольно различные трактовки этого понятия. У Б.Н. Бессонова — это форма духовного воздействия скрытого господства, осуществляемая ненасильственным путём, Д.А. Волкогонов понимает под этим термином господство над духовным состоянием, управление изменением внутреннего мира. Он считает, что манипуляция происходит путём внушения массам соответствующих стереотипов мышления, выгодных манипулятору. У Д. Рудинова манипуляция — это побуждение поведения посредством обмана или игрой на предполагаемых слабостях другого. Согласно В.Н. Сагатовскому, манипулировать — это значит относиться к другому, как к средству, объекту, орудию.

В трудах отечественных психологов манипуляция рассматривается с позиций ценностно-смыслового подхода

к личности. При этом манипулятивная деятельность в процессе развития личности становится «автономной» и осуществляется вне зависимости от ситуации общения, т.к. становится нормой жизни и человеческих отношений [4].

С точки зрения психологического воздействия Е.Л. Доценко определяет манипуляцию как некое психологическое воздействие на другого человека, которое не всегда им полностью осознается и заставляет его действовать в соответствии с целями манипулятора. При удачном манипулировании воздействующий субъект, скрывая свои подлинные намерения (с помощью ложных отвлекающих маневров), добивается того, чтобы объект воздействия, сам того не осознавая, изменил свои первоначальные цели [5]. Через понятие воздействия манипуляцию определяют также В.В. Знаков, Е.В. Сидоренко, Г.В. Грачев и И.К. Мельник.

Понятие «макиавеллизм» используется для обозначения склонности человека манипулировать другими людьми в межличностных отношениях. То есть субъект с макиавеллистскими тенденциями склонен скрывать свои истинные намерения, добиваясь того, чтобы действия другого человека носили определенный характер и направленность. Макиавеллизм как личностная особенность включает: (а) убеждение субъекта в том, что другими людьми можно и нужно манипулировать; (б) способности, конкретные навыки и умения манипуляции [6].

Представления о макиавеллизме различаются в разных психологических подходах. Анализируя эту ситуацию, П. Хайли [7] характеризует подход Р. Кристи как моралистский, поскольку в нем постулируется нежелательность, аморальность макиавеллизма и, может быть, даже его патологический характер (в случае склонности человека макиавеллистски манипулировать ради удовольствия самой манипуляции). Д. Уилсон [8] предлагает более нейтральный подход. Он доказывает поведенческую гибкость макиавеллистов и их способность как к честной добросовестной кооперации, когда им это

---

выгодно, так и к сколь угодно резкому переходу на стратегии принуждения и нанесения ущерба.

П. Хайли показывает, что оба подхода ограничены в одном существенном отношении: макиавеллизм в них рассматривается, как состоящий из нескольких черт более низкого порядка, которые находятся в связях разной степени близости между собой и другими чертами.

Сама П. Хайли рассматривает макиавеллизм в контексте теории управления ресурсами и эволюционного подхода. Она показывает, как у приматов в борьбе за ограниченные ресурсы различного рода формировались способности психологически манипулировать друг другом. Особи пытаются достичь тех или иных конкурентных преимуществ в социальном взаимодействии с другими, стремящимися к той же цели, — эти ситуации создают объективную возможность для использования и изобретения стратегий разного типа, в том числе макиавеллистских.

Хотя макиавеллизм и изучается уже несколько десятилетий, существуют только отрывочные и вследствие этого неясные данные об его возрастной динамике. Кроме того, в большинстве опубликованных к настоящему времени работ не указывается биологический пол и преимущественная гендерная самоидентификация испытуемых. Все эти параметры, судя по отдельным публикациям, могут решающим образом влиять на интерпретацию получаемых результатов, поскольку связаны определенной зависимостью с силой выраженности макиавеллистичности личности.

Поэтому весьма актуальным представляется проведение комплексного исследования с целью выявления влияния половозрастных, гендерных и профессиональных различий на склонность к манипулятивному поведению (макиавеллизму). Гипотеза исследования:

— на склонность к манипулированию влияют возрастные и профессиональные особенности испытуемых;

— уровень макиавеллизма мужчин в целом превышает уровень макиавел-

лизма женщин. Уровень макиавеллизма связан не только с биологическим полом, но со степенью выраженности тендерной самоидентификации личности: существует прямая зависимость с маскулинной составляющей и обратная зависимость с фемининной составляющей личности у представителей обоих полов.

В исследовании независимыми переменными выступили пол, возраст, психологический пол и профессия; зависимой переменной — проявление макиавеллизма. При определении психологического пола мы исходили из положения, что каждый человек является обладателем множества психологических черт характера. Некоторые черты являются как бы «бесполыми», универсальными, а некоторые черты традиционно связываются с типично мужской или типично женской психологией. Некоторые типичные мужские или женские черты имеют свои эволюционно-генетические и физиологические основания, предпосылки. Например, уровень агрессивности и доминантности (рассматриваемые как типично мужские черты), как оказалось, коррелирует с уровнем концентрации у индивидов мужских половых гормонов — андрогенов. Другие черты формируются в процессе социализации, воспитания и развития личности. Не случайно же существуют социальные стереотипы маскулинности и фемининности. Хотя дело по преимуществу обстоит все-таки так, что приобретение тех или иных типично мужских или типично женских психологических черт происходит в результате совместного влияния обеих групп факторов — биологического и социального порядка. В этом контексте психологический пол радикально отличается от пола биологического.

При определении типа профессии нами была использована классификация типов профессий по Е.А. Климову [9]:

1. «Человек-природа» — все профессии, связанные с растениеводством, животноводством и лесным хозяйством, представители того типа имеют дело с растительными и животными организ-

мами, микроорганизмами и условиями их существования (Ч-П);

2. «Человек-машина» — все технические профессии, работники имеют дело с неживыми, техническими объектами труда (Ч-Т);

3. «Человек-человек» — все профессии, связанные с обслуживанием людей, с общением; предметом интереса, распознавания, обслуживания, преобразования здесь являются социальные системы, сообщества, группы населения, люди разного возраста (Ч-Ч);

4. «Человек-знак» — все профессии, связанные с обсчетами, (цифровыми и буквенными знаками, в том числе и музыкальные специальности; естественные и искусственные языки, условные знаки, символы, цифры, формулы — вот предметные миры, которые занимают представителей профессий этого типа (Ч-З);

5. «Человек-художественный образ» — все творческие специальности; явления, факты художественного отображения действительности — предмет интереса представителей этого типа профессий (Ч-Х).

Для определения уровня макиавеллизма использовалась русскоязычная версия «Опросника на макиавеллизм» — шкалы Mach-IV [10]. Опросник состоит из двадцати утверждений. Испытуемый должен выразить меру своего согласия или несогласия с каждым из них по семибалльной шкале — от «Полностью согласен» (7 баллов) до «Совершенно не согласен» (1 балл). При обработке оценки в половине пунктов шкалы инвертируются, после чего по всем 20 пунктам подсчитывается суммарный показатель макиавеллизма.

Для определения биологического пола нами была использована методика, предложенная Сандрой Бем (Sandra L. Bem, 1974). Она позволяет диагностировать психологический пол и определить степень андрогинности, маскулинности и фемининности личности. Опросник содержит 60 утверждений (качеств), на каждое из которых испытуемый отвечает «да» или «нет»,

оценивая тем самым наличие или отсутствие у себя названных качеств. Опросник может применяться и в форме экспертного рейтинга. В таком случае оценка испытуемого по представленным качествам осуществляется компетентными судьями — людьми, хорошо знающими испытуемого (муж, жена, родители и др.).

При определении типа профессий нами не были использованы диагностические инструменты, выборку составили студенты старших курсов, специальности которых соответствуют типу «Ч-П», «Ч-Т», «Ч-Ч», «Ч-З», «Ч-ХО».

Исследование проводилось в три этапа. На первом этапе — подготовительном — нами случайным образом были выбраны респонденты по переменным пол, возраст, профессия; на втором этапе — диагностическом — была использована методика на определение психологического пола и сформирована выборка по переменной «психологический пол». С использованием Мак-шкалы измерялся уровень макиавеллизма личности по каждой выборке в отдельности. На третьем этапе — интерпретационном — полученные результаты были обработаны и проанализированы.

Выборку исследования по переменной пол составили 58 человек: 30 мужчин и 28 женщин; по переменной возраст — 64 человек (испытуемые принадлежали к четырем возрастным группам: «юношеский возраст» (17-22 лет), «молодость» (23-35 лет), «взрослость» (36-60 лет) нами была разбита на два этапа: 36-45 лет и 46-60 лет (Б.Г. Ананьев, Г.С. Абрамова); по переменной психологический пол — 74 человека; по переменной тип профессии — 112 человек.

Проведя первый и второй этапы исследования, мы окончательно определились с составом выборки. Использование Мак-шкалы позволило измерить уровень макиавеллизма по каждой выборке в отдельности.

Для проверки поставленной гипотезы мы использовали метод математической статистики — однофакторный дисперсионный анализ.

Представители женского пола показывают меньшую склонность к выбору манипулятивных технологий по сравнению с респондентами мужского пола. Данные различия являются статистически значимыми, т.к.  $p=,000$ . В результате проведенного однофакторного дисперсионного анализа мы можем констатировать, что на склонность к манипулятивному поведению влияет переменная «пол».

Далее для определения влияния профессиональных различий на склонность к манипулятивному поведению нами был вновь использован однофакторный дисперсионный анализ. Представители типа «Человек-природа», куда можно отнести профессии, связанные с растениеводством, животноводством и лесным хозяйством, с растительными и животными организмами, микроорганизмами и условиями их существования, показывают наименьшую склонность к макиавеллизму. Респонденты относящиеся к типу «Человек-человек» (к данному типу можно отнести все профессии, связанные с обслуживанием людей, с общением; предметом интереса, распознавания, обслуживания, преобразования здесь являются социальные системы, сообщества, группы населения, люди разного возраста), в нашем случае получили наибольшее значение по «Макшкале».

Представители типа профессии «Человек-машина» (технические профессии, работники имеют дело с неживыми, техническими объектами труда), «Человек-знак» — все профессии, связанные с обсчетами, (цифровыми и буквенными знаками, в том числе и музыкальные специальности; естественные и искусственные языки, условные знаки, символы, цифры, формулы — вот предметные миры, которые занимают представителей профессий этого типа, «Человек-художественный образ» — все творческие специальности; явления, факты художественного отображения действительности — предмет интереса представителей этого типа профессий в нашем исследовании получил промежуточное значение по «Мак-

шкале». Данные различия являются статистически значимыми, т.к.  $p=,002$ . В результате проведенного однофакторного дисперсионного анализа мы можем констатировать, что на склонность к манипулятивному поведению влияет переменная «профессиональные различия».

Анализ переменных «возраст-макиавеллизм» показал, что возрастная группа 36-45 лет показывает наибольшее среднее по переменной макиавеллизм. Представители возрастной группы 46-60 лет имеют наименьшую склонность к манипулятивному поведению. Также в ходе исследования были замечены следующие интересные особенности нашей выборки: несмотря на то, что представители возрастной группы 23-35 лет имеют среднее ниже представителей возрастной группы 17-22 года, разброс их значений от минимума до максимума составляет 65 баллов, что намного больше по сравнению с другими группами. Кроме того, максимальное значение макиавеллизма превышает аналогичное значение в группе респондентов от 17 до 22 лет (110 против 101 балла). Данный факт, на наш взгляд, можно объяснить либо влиянием какой-либо второстепенной переменной, не учтенной нами, либо наличием у представителей данной возрастной группы широкого списка манипулятивных технологий. Данные различия являются статистически значимыми, т.к.  $p=,001$ . В результате проведенного однофакторного дисперсионного анализа мы можем констатировать, что на склонность к манипулятивному поведению влияют возрастные особенности.

Результаты анализа по переменным «психологический пол-макиавеллизм» говорят, что респонденты с преобладанием андрогинности имеют наибольшее среднее значение по шкале «макиавеллизм»; с преобладанием фемининности наименее склонны к манипуляциям. Данные различия являются статистически значимыми ( $p=,000$ ).

Проанализировав полученные результаты, подведем окончательный итог нашего исследования. Выявлена зависимость половозрастных, гендерных

и профессиональных различий на склонность к манипулятивному поведению (макиавеллизму). Наибольшую склонность к манипулятивному поведению имеют респонденты мужского пола в возрастной группе 35-46 лет, связанные с профессиями типа «человек-человек», с гендерной самоидентификацией андрогированного типа.

Наименьшей склонностью к манипулятивному поведению (макиавеллизму) обладают респонденты женского пола в возрастной группе 45-60 лет, связанные с профессиями типа «человек-природа», с гендерной самоидентификацией фемининного типа.

#### Примечания:

1. Беденко С.В. Исследование влияния манипулятивной направленности личности в общении на ее социометрический статус в группе // Вестник Адыгейского государственного университета. 2005. №4. С. 199-200.
2. Рюмшина Л.И. Эмпирическое изучение стилей поведения педагогов // Мир психологии. 2001. №3. С. 88-93.
3. Шостром Э. Человек-манипулятор. Внутреннее путешествие от манипуляции к актуализации. М.: Апрель-Пресс: Психотерапия, 2008. 192 с.
4. Рюмшина Л.И. Психология манипулирования людьми (ценностно-смысловой аспект). Ростов-н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2003. С. 88-93.
5. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М., 1997. 318 с.
6. Танасов Г.Г., Сыроева О.А. Манипулирование в отношениях женщины и мужчины // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. Педагогика и психология. 2011. №1. С. 189-195.
7. Hawley P.H. Evolution and personality: A new look at Machiavellianism // Handbook of personality development / Mroczek D. K., Little, T. D. (Eds.). Mahwah, N.J. 2006. 544 pages.
8. Wilson D.S., Near D., Miller R.R. Machiavellianism: A synthesis of the evolutionary and psychological literatures // Psychological Bulletin. 1996. Vol. 119, №2.
9. Климов Е.А. Психология профессионала. М.; Воронеж: Изд-во Ин-та практ. психологии: МОДЭК, 2009. 400 с.
10. Знаков В.В. Макиавеллизм: психологическое свойство личности и методика его исследования // Психологический журнал. 2000. Т. 21, №5. С. 16-22.

#### References:

1. Bedenko S.V. Research of influence of manipulative orientation of a personality in communication on its sociometric status in a group // Bulletin of the Adyghe State University. 2005. No. 4. P. 199-200.
2. Ryumshina L.I. Empirical study of styles of teachers' behaviour // The world of Psychology. 2001. No. 3. P. 88-93.
3. Shostrom E. A man, the manipulator. The inner journey from manipulation to actualization. M.: Aprel-Press: Psychotherapy, 2008. 192 pp.
4. Ryumshina L.I. Psychology of human manipulation (a value and sense aspect). Rostov-on-Don: Rostov University publishing house, 2003. P. 88-93.
5. Dotsenko E.L. Psychology of manipulation: phenomena, mechanisms and protection. M., 1997. 318 pp.
6. Tanasov G.G., Sysoyeva O.A. Manipulation in the relations of a woman and a man // Bulletin of the Adyghe State University. Series «Pedagogy and Psychology». 2011. No. 1. P. 189-195.
7. Hawley P.H. Evolution and personality: A new look at Machiavellianism // Handbook of personality development / Mroczek D. K., Little, T. D. (Eds.). Mahwah, N.J. 2006. 544 pages.
8. Wilson D.S., Near D., Miller R.R. Machiavellianism: A synthesis of the evolutionary and psychological literatures // Psychological Bulletin. 1996. Vol. 119, №2.
9. Klimov E.A. Psychology of a professional. M.; Voronezh: Publishing house of the Institute of Pract. Psychology: MODEK, 2009. 400 pp.
10. Znakov V.V. Machiavellianism: psychological characteristic of a personality and methods of its research // Psychological Journal. 2000. V. 21, No. 5. P. 16-22.