

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования «Саратовский национальный исследовательский  
государственный университет имени Н.Г. Чернышевского»

Кафедра социальной психологии образования и развития

**ВЗАИМОСВЯЗЬ УРОВНЯ МАКИАВЕЛЛИЗМА И ЦЕННОСТНЫХ  
ОРИЕНТАЦИЙ В ЮНОШЕСКОМ ВОЗРАСТЕ**

АВТОРЕФЕРАТ

ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

4 курса 441 группы  
направления 44.03.02 Психолого – педагогическое образование  
профиля «Психология образования»  
факультета психолого-педагогического и специального образования

**БАБАК ЯНЫ АЛЕКСЕЕВНЫ**

Научный руководитель  
канд. пс. наук, доцент \_\_\_\_\_

А.А.Голованова

Зав. кафедрой  
доктор пс.наук, профессор \_\_\_\_\_

Р.М. Шамионов

Саратов  
2016

## **ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ**

**Актуальность исследования.** Проблема манипулирования личностью в условиях современного общества является актуальной для социальной психологии и имеет огромное теоретическое и практическое значение.

Частое употребление манипуляции в общении в условиях современного общества привело к усилению интереса к изучению вопросов манипуляции человеческим сознанием, что обусловлено проявлением манипуляции в общении, побудительными мотивами, а также механизмами и средствами осуществления.

Манипуляция распространена во всех сферах жизнедеятельности человека и, по мнению многих ученых, представляет собой такую форму общения, которая неприемлема в общении.

В манипулятивном общении другой человек выступает для манипулятора как источник, посредством которого достигаются свои личные цели. Отношения, построенные на манипулировании, основаны на недоверии и лжи, что может привести к личностным и социальным проблемам как для манипулятора, так и для объекта манипулирования.

В западной психологии склонность человека манипулировать другими людьми, скрывая свои истинные цели и намерения, называется макиавеллизмом. В настоящее время термин «макиавеллизм» достаточно часто используется в различных гуманитарных науках.

Как научная категория, макиавеллизм достаточно интересен для исследования, поскольку практически не используется в отечественной психологии в отличие от зарубежных психологических исследований.

Макиавеллизм как психологический феномен уникален тем, что он включает в себя воздействие как на сознание (психику) одного человека, так и на сознание (психику) коллектива.

Проблема макиавеллизма интересна, с одной стороны тем, что в последнее время манипулятивная стратегия поведения в связи с нестабильностью общества, обусловленная экономическими, политическими и

социальными преобразованиями в стране, приобретает особую популярность среди многих людей в силу кажущейся легкости достижения личных целей. С другой стороны недостаточная информированность населения относительно сущности и форм манипуляции приводит к необходимости изучения ее инструментов и приемов.

Необходимо отметить, что данная проблема оказала влияние на изменение образа жизни людей, что повлекло за собой изменение ценностей (переход с ценностей коллективистических на ценности индивидуальные). Это в свою очередь повлияло на развитие таких отношений между людьми, в которых присутствует манипуляция сознанием, а также отношений соперничества, конкуренции.

В последнее время значительно возрос интерес к теме макиавеллизма в контексте формирования ценностно-смысловых ориентаций. Этому факту свидетельствуют многочисленные труды учёных на данную проблему: Л.И. Рюмина, В.В. Знаков, И.А.Ильин, В.П.Шейнов, Б.Г.Мещеряков и др. Однако, в научной психологической литературе в настоящее время практически отсутствует комплексное исследование взаимосвязи ценностных ориентаций личности и макиавеллизма.

В юношеском возрасте проблема предпочтения манипулирования является актуальной. Молодые люди находятся в ситуации личностного, профессионального выбора и самоопределения, которые базируются на ценностях, задающих ориентацию на будущее. Ценностные ориентации являются одним из важных компонентов структуры личности, отражая жизненный опыт ее индивидуального развития, что проявляется в избирательном отношении человека к различным сторонам жизни.

Происходит формирование ценностного сознания, становление ценностных ориентаций и мировоззрения, в соответствии с которыми они выстраивают жизненные перспективы. При изучении феномена макиавеллизма удастся определить возможности человека с высоким уровнем макиавеллизма

манипулировать другим человеком, у которого низкий уровень макиавеллизма, тем самым эксплуатируя его.

Следовательно, изучение специфики ценностных ориентаций в юношеском возрасте и их влияние на становление склонности к манипулированию окружающими является актуальной проблемой.

В связи с этим весьма актуальным является изучение тенденции манипулировать другими с точки зрения степени выраженности макиавеллистичности личности или, по сложившейся традиции в зарубежной социальной психологии - уровня макиавеллизма.

Выявление такого показателя как уровень макиавеллизма позволяет определить способности человека с выраженными макиавеллистическими склонностями использовать и эксплуатировать другого, имеющего низкий уровень с низким уровнем.

Таким образом, проблема макиавеллизма еще не до конца изучена, что и обусловило выбор данной темы.

**Целью дипломной работы** является изучение ценностно – смысловой сферы лиц с различными уровнями выраженности макиавеллизма в общении.

**Задачи дипломной работы:**

1. Провести анализ литературных источников по исследуемой проблеме с целью выявления теоретических основ манипулятивного общения.
2. Диагностировать уровень макиавеллизма у юношества.
3. Изучить ценностно – смысловую сферу лиц, склонных к манипулированию людьми.
4. Выявить взаимосвязи между уровнями макиавеллизма и ценностями личности.

**Объект исследования:** феномен макиавеллизма как склонность человека манипулировать другими.

**Предмет исследования:** уровень выраженности макиавеллизма личности в связи с преобладанием различных ценностей.

В качестве **гипотезы** исследования выдвигается предположение, что существует взаимосвязь между уровнями макиавеллизма и ценностями личности.

**Практическая значимость исследования** заключается в том, что результаты исследования позволяют более разносторонне рассмотреть ценностно – смысловую сферу лиц, склонных к манипулированию другими и могут быть использованы в качестве базиса для последующих научных исследований в данной области.

**Методы и методики исследования:** «Методика выявления уровня макиавеллизма личности - опросник Мак-шкала – IV, авторы Р. Кристи и Ф. Гейс, методика «Направленность личности в общении, автор С.Л. Братченко, методика «Диагностика манипулятивного отношения (по шкале Банта)», методика Ш. Шварца для изучения ценностей личности (Ценностный опросник).

Для обработки полученных результатов использовался метод математической статистики: корреляционный анализ, статистическая обработка данных проводилась с помощью приложения Microsoft Excel for Microsoft Office XP.

**База исследования:** студенты 1-3 курсов Саратовского Государственного Университета им. Н.Г. Чернышевского. Всего в исследовании приняли участие 90 человек. Их средний возраст составил 18 лет.

**Структура дипломной работы.** Дипломная работа общим объемом 104 страницы, состоит из введения, двух глав, заключения, списка использованной литературы, приложения. Содержит 18 таблиц, 6 гистограмм.

## **ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ**

**Во введении** обосновывается актуальность исследуемой проблемы, определяется цель исследования, его предмет, объект, формулируются гипотеза и задачи, указываются использованные методики, раскрывается практическая значимость исследования.

**Раздел 1. «Теоретико-методологические основы исследования проблемы манипулирования сознанием».**

В первом параграфе **«Манипуляция как процесс программирования поведения людей. Анализ основных понятий теории манипулирования»** проанализированы теоретико – психологические основы манипулятивного общения, рассмотрены различные определения понятия манипуляции (Д.А. Волкогонов, Р. Гудин, О.Т. Йокояма, Дж. Рудинов, Г. Шиллер, Е.Л. Доценко и др.), а также основные манипулятивные типы ( по Э. Шострому): диктатор, тряпка, калькулятор, прилипала, хулиган, славный парень, судья, защитник.

Макиавеллист умеет манипулировать людьми, воздействовать на их сознание, сохраняя при этом эмоциональную дистанцию, не переживая ни за поведение других, ни даже за свое собственное. В своем поведении он руководствуется тем, что узнал на пути рационального освоения мира, а не тем, что ощущает эмоционально. Для своей жертвы манипулятор выбирает такого человека, который непременно попадет под его влияние. Манипуляторы являются отличными знатоками человеческих душ, однако они не всегда понимают, что манипулируют другими (неосознанная манипуляция). Каждый человек - прирождённый манипулятор, по крайней мере, до тех пор, пока он не начнёт осознавать свои и чужие манипуляции и сознательно отказываться о них

Во втором параграфе **«Особенности манипулирования сознанием в межличностном общении и связь с ценностными ориентациями личности»** рассматривается проблема использования манипуляции в межличностном общении, причины и факторы манипулятивного общения, а также ценностно - смысловая сфера лиц, склонных к использованию манипуляции.

При анализе межличностных отношений в русле манипулятивного воздействия, рассмотрены выделенные Е.Л. Доценко типы социальных отношений (доминирование, манипуляция, соперничество, партнерство, содружество) и их характеристики.

Специфика манипуляции в межличностном общении заключается в скрытом программировании мыслей и намерений адресата, который не осознает оказываемого на него воздействия и не знает конечной цели манипулятора.

## **Раздел 2. «Эмпирическое исследование взаимосвязи уровня макиавеллизма и ценностных ориентаций в юношеском возрасте»**

В первом параграфе **«Цели, задачи и методы исследования»** определяются цель, задачи, гипотеза исследования. Описываются методики: 1. Методика выявления уровня макиавеллизма личности - опросник Мак-шкала – IV, авторы Р. Кристи и Ф. Гейс; 2. Методика С.Л. Братченко «Направленность личности в общении» (НЛО); 3. Диагностика манипулятивного отношения (по шкале Банта); 4. Методика Ш. Шварца (Ценностный опросник (ЦО)).

Во втором параграфе **«Анализ и интерпретация результатов исследования по основным методикам»** приводятся результаты исследования по основным методикам.

Анализируя полученные результаты по методике Мак-шкала и методике Банта, отметим, что у 75,6% респондентов (68 человек) – низкий уровень выраженности личностного макиавеллизма, что предположительно характеризует их как не понимающих, что при общении с людьми ими можно манипулировать. Возможно, навыки манипулирования у данных испытуемых отсутствуют.

24,4% испытуемых (22 человека) имеют средний уровень выраженности личностного макиавеллизма и 61,1 % испытуемых(55 человек) средний уровень с тенденцией к низкому (по методике Банта), что может свидетельствовать о том, что они достаточно эмоциональны и не всегда умеют держать свои эмоции, мысли, чувства под контролем, возможно, часто демонстрируя их окружающим. Стоит обратить внимание на тот факт, что ни один из

респондентов не имеет высокого уровня выраженности личностного макиавеллизма (согласно Мак – шкале). 37,8 % (34 человека) респондентов имеют средний уровень выраженности, *но с тенденцией к высокому* (по методике Банта).

По результатам методики Банта 61,1 % испытуемых имеют средний уровень выраженности манипулятивного отношения с тенденцией к низкому уровню, 37,8 % - средний уровень с тенденцией к высокому. Низкий уровень выраженности манипулятивного отношения имеет, по результатам именно данной методики, 1,11% от общей выборки (1 человек). Согласно полученным результатам по методике С.Л. Братченко «Направленность личности в общении» альтероцентристская направленность личности в общении является ведущей у 34,4 % респондентов от общей выборки (31 человек), манипулятивная у 15,5 % (14 человек), авторитарная и индифферентная направленности личности в общении преобладают у 12,2 % (11 человек), конформная направленность занимает ведущее место у 7,77% (7 человек). Респондентам с низким уровнем макиавеллизма в большей степени присуща альтероцентристская направленность личности в общении, со средним уровнем макиавеллизма – манипулятивная.

Изучение ценностно - смысловой сферы показало следующие результаты: как на уровне нормативных идеалов (на уровне убеждений), так и на уровне индивидуальных приоритетов (в конкретных поступках) наиболее значимой является ценность доброты, наименьшую значимость имеет ценность власти.

Сравнительный анализ ценностной сферы в группе с низким и средним уровнем макиавеллизма показал, что существуют различия в значимости ряда ценностей.

Для респондентов с низким уровнем макиавеллизма наиболее значимой является ценность доброты, наименее значимой – ценность власти (как на уровне индивидуальных приоритетов, так и на уровне нормативных идеалов). У людей со средним уровнем макиавеллизма на уровне индивидуальных приоритетов и на уровне нормативных идеалов ведущее место занимает



ценность самостоятельности, наименьшую значимость представляют ценности традиции (на уровне индивидуальных приоритетов) и универсализм (на уровне нормативных идеалов).

Наиболее значимые корреляции представлены в таблице.

**Наиболее значимые взаимосвязи показателей макиавеллизма и направленностей личности в общении с ценностными ориентациями личности**

| Ценности          | Мак-шкала | Бант  | АЛ   | АВ   | М     | И     | К     | Д     |
|-------------------|-----------|-------|------|------|-------|-------|-------|-------|
| Конформность      | -         | -     | 0,35 | -    | -0,39 | -     | -     | -     |
| Традиции          | -0,36     | -0,31 | -    | -    | -0,30 | -     | -     | -     |
| Доброта           | -0,32     | -     | 0,47 | -    | -0,32 | -0,33 | -     | -     |
| Универсализм      | -0,32     | -0,25 | 0,49 | -    | -0,34 | -     | -     | -     |
| Самостоятельность | -         | -     | -    | -    | -     | -     | -0,24 | -     |
| Стимуляция        | -         | -     | -    | -    | -     | -     | -     | -     |
| Гедонизм          | -         | -     | -    | 0,29 | -     | -     | -     | -     |
| Достижение        | -         | -     | -    | -    | -     | -     | -     | -0,24 |
| Власть            | 0,39      | 0,28  | -    | -    | 0,32  | -     | -     | -     |
| Безопасность      | -         | -     | -    | -    | -     | -     | -     | -     |

Была обнаружена положительная корреляционная связь между таким параметром, как власть, являющимся одной из ведущих ценностей манипулятора и уровнем макиавеллизма по Мак - шкале ( $r=0,39$ ), по шкале Банта ( $r=0,28$ ), а также с манипулятивной направленностью личности в общении ( $r=0,32$ ).

По-видимому, такой человек пытается манипулировать другими людьми, тем самым обладая доминирующим положением по отношению к ним. Цель общения с другими людьми заключается в достижении контроля над ними. Сохранение доминантной позиции является одной из главных целей манипулятора. Ценность гедонизм положительно коррелирует с авторитарной направленностью личности в общении ( $r=0,29$ ). Человек, вероятно, получает удовольствие и наслаждение от того, что стремится занимать доминантную позицию в общении, подчинять себе собеседника посредством подавления его личности, не воспринимает чужую точку зрения.

Несомненно, стоит обратить внимание на то, что альтероцентристская направленность личности в общении имеет положительную корреляционную связь с ценностями конформность ( $r=0,35$ ), доброта ( $r=0,47$ ), универсализм ( $r=0,49$ ). Такая зависимость характеризует человека, который стремится в общении ориентироваться на другого человека, учитывая его интересы, стремится способствовать развитию собеседника, даже, если это не будет влиять на собственное развитие. Такой человек, возможно, всегда стремится позитивно взаимодействовать с другими людьми, общаться, не причиняя вред другим.

Суммарные баллы макиавеллизма по Мак-шкале имеют отрицательную корреляционную связь с такими ценностями как доброта ( $r=-0,32$ ), универсализм ( $r=-0,32$ ) и традиции ( $r=-0,36$ ), так же, как и показатель склонности к манипулированию по шкале Банта обратно коррелирует с ценностью традиции ( $r=-0,31$ ) и универсализм ( $r=-0,25$ ).

Это может означать, что испытуемые, которые признают присутствие в своем поведении макиавеллистских приемов общения, не умеют проявлять понимание и терпение по отношению к другим людям. Также такие люди не стремятся уважать культурные и религиозные обычаи и нести за это ответственность. Доброта не является ведущей ценностью манипулятора возможно постольку, поскольку его цель не состоит в том, чтобы сохранить благополучие тех людей, с которыми он взаимодействует. Его главная цель – это выгода за счет другого.

Данное предположение можно подтвердить обратной корреляционной связью такого показателя, как манипулятивная направленность личности в общении с ценностями доброта ( $r=-0,32$ ), традиции ( $r=-0,30$ ), универсализм ( $r=-0,34$ ).

В то же время следует отметить, что доброта как ценность отрицательно коррелирует с индифферентной направленностью личности в общении ( $r=-0,33$ ). Это значит, что такие люди уходят от общения и относятся к нему как к какому-то деловому процессу. Взаимодействие с людьми для такого человека –

это просто процесс, на котором полностью он не сфокусирован. Ориентация в общении на интересы и потребности других для таких людей не является значимой.

Отметим, что манипулятивная направленность в общении имеет отрицательную связь с такой ценностью как конформность ( $r=-0,39$ ). На основании этих данных можно предположить, что люди, которые используют манипуляцию в общении, не стремятся достичь равноправия в общении, понимания друг друга. По-видимому, действия таких людей направлены на общение по типу «субъект-объект». Такие процессы как взаимная открытость, самовыражение, сотрудничество со стороны манипулятора невозможны.

Исследование показало отрицательную корреляционную связь между конформной направленностью личности в общении и ценностью самостоятельности ( $r=-0,24$ ). Следовательно, можно предположить, что, если человек самостоятелен, автономен и независим от других, то он не сможет подстраиваться в общении под собеседника, не будет стремиться уйти от противодействия со стороны другого, а будет отстаивать свою позицию и испытывать от этого удовольствие и наслаждение.

Ценность достижение отрицательно коррелирует с диалогической направленностью личности в общении ( $r=-0,24$ ). Это может свидетельствовать о том, что для людей, которым свойственно стремление соответствовать социуму, стандартам поведения с такой целью, чтобы получить лишь социальное одобрение, не характерна ориентация на равноправное общение и коммуникативное сотрудничество.

## **Заключение**

Таким образом, анализ результатов, полученных в ходе изучения взаимосвязи ценностно – смысловой сферы лиц юношеского возраста с макиавеллизмом, позволил выявить интересные закономерности. Данные, полученные в результате исследования, позволяют уточнить и дополнить результаты существующих исследований.

В целом по результатам проведенной работы можно сказать, что склонность к макиавеллизму скорее присуща людям, у которых достаточно сильно развит самоконтроль и самоуправление при выборе способов действий. Автономность и независимость также являются одними из важных характеристик таких людей. Потребность в позитивном взаимодействии с другими обусловлена целью сохранения благополучия людей, с которыми данные люди находятся в контакте, а также их соответствия социальным ожиданиям. Эмпирическое исследование показало, что существует взаимосвязь между макиавеллизмом и ценностно – смысловой сферой в юношеском возрасте.

**В заключение** дипломной работы рассматриваются ключевые аспекты проведенного исследования, возможность рассмотрения манипуляции с различных точек зрения – как получение выгоды или способ защиты и во взаимосвязи с различными феноменами, в частности с ценностно – смысловой сферой и соответствующие выводы.