

МАКИАВЕЛЛИЗМ В КОНТЕКСТЕ ЦЕННОСТНЫХ ОРИЕНТАЦИЙ СТУДЕНТОВ-ГУМАНИТАРИЕВ

Анна Анатольевна Голованова

кандидат психологических наук, доцент кафедры социальной психологии образования и развития СГУ им. Н.Г. Чернышевского

ann-gola@mail.ru

Аннотация. В статье обсуждаются результаты анализа взаимосвязей уровня макиавеллизма как склонности человека манипулировать другими и доминирующими ценностями у студентов гуманитарных направлений вуза. Показано, что уровень макиавеллизма у этих студентов диагностируется на низком и среднем уровнях. Для респондентов с низким уровнем макиавеллизма наиболее значимой является ценность доброты; у людей со средним уровнем макиавеллизма ведущее место занимает ценность самостоятельности; одной из ведущих ценностей манипулятора является власть.

Ключевые слова: манипулятивное общение, макиавеллизм, ценности, ценностные ориентации студентов.

MACHIAVELLIANISM IN THE CONTEXT OF VALUES ORIENTATIONS OF HUMANITIES STUDENTS

A. A. Golovanova

candidate of psychology, associate professor of the Department of Social Psychology of Education and Development, Saratov State University

ann-gola@mail.ru

Abstract. The article discusses the results of the analysis of the relationship between the level of Machiavellianism as a person's tendency to manipulate others and the dominant values of students in the Humanities. It is shown that the level of Machiavellianism in these students is diagnosed at low and medium levels. For respondents with a low level of Machiavellianism, the value of kindness is the most significant; for people with an average level of Machiavellianism, the value of independence takes the leading place; one of the main values of the manipulator is power.

Key words: manipulative communication, Machiavellianism, values, students' value orientations.

Манипуляция распространена во всех областях жизни и деятельности человека. Является ли эта форма общения приемлемой? По мнению специалистов, существуют «разрешённые» социальные поля для манипулирования: сфера деловых контактов, производственных отношений, масс-медиа, педагогика. Там, где ключевыми мотивами деятельности и поведения являются соревновательность, конкуренция, борьба за власть, стремление к достижениям и успеху и т.п. Но сфера межличностных значимых отношений – любовных, дружеских, родственных – при систематическом использовании манипуляций деградирует и разрушается.

В манипулятивном общении другой человек выступает для манипулятора как источник реализации собственных желаний, намерений и целей. Причем, истинные намерения завуалированы, скрываются. Поэтому манипуляция изначально и заведомо предполагает коммуникативное неравенство: в интеллектуальном или социальном статусе, владении информацией, уязвимом состоянии. 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. Разработан и активно используется в исследованиях диагностический инструментарий, определяющий уровень макиавеллизма личности. Макиавеллизм как психологический феномен интересен и тем, что он включает в себя воздействие как на сознание (психику) одного человека, так и на сознание (психику) коллектива.

Юношеский возраст – период становления ценностных ориентаций и мировоззрения, в соответствии с которыми выстраиваются жизненные перспективы. Молодые люди находятся в ситуации личностного, профессионального выбора и самоопределения, и базовую функцию выполняют здесь ценности. Ценностные ориентации отражают уже накопленный жизненный опыт, проявляются в избирательном отношении человека к различным сторонам жизни, в том числе – к предпочтению тех или иных (например, манипулятивных) стратегий общения, и в итоге одним из важнейших компонентов встраиваются в структуру личности.

В нашем исследовании мы обратились к изучению взаимосвязей доминирующих ценностей и склонности к манипулированию у студентов гуманитарных направлений. С одной стороны, в современном изменчивом мире, где главными (в западной цивилизационной традиции) провозглашены ценности личностной свободы, индивидуализма и потребительского отношения к миру и

людям, манипулятивная стратегия поведения приобретает особую популярность у молодежи в силу кажущейся легкости достижения личных целей. С другой стороны, юноши и девушки, избирающие для получения высшего образования гуманитарные профили, ориентированы на активное общение и взаимодействие с людьми, выражают готовность изучать и понимать человека, относиться к другому как к субъекту. Насколько уровень макиавеллизма у таких студентов выражен в контексте их ценностных ориентаций, мы пытались выяснить в эмпирическом исследовании.

Для оценки уровня макиавеллизма применялись «Опросник Мак-шкала–IV» (Р. Кристи, Ф. Гейс), диагностика манипулятивного отношения (по шкале Банта), методика «Направленность личности в общении» (С.Л. Братченко); для диагностики ценностных ориентаций использована методика Ш. Шварца «Ценностный опросник (ЦО)». Для обработки полученных результатов применялся корреляционный анализ (статистическая обработка данных проводилась с помощью приложения Microsoft Excel for MsOffice 2007). Базу исследования составили студенты 1-3 курсов СГУ; всего в исследовании приняли участие 90 человек, их средний возраст – 18 лет.

Результаты диагностики по Мак-шкале показывают, что подавляющее большинство в выборке студентов-гуманитариев (75,6% респондентов) имеют *низкий* уровень выраженности личностного макиавеллизма. Навыки манипулирования они не применяют либо в силу того, что они не выработаны (респонденты отказываются манипулятивно взаимодействовать с другими людьми), либо предположительно можно охарактеризовать молодых людей как пока не понимающих, что при общении с людьми ими можно манипулировать. 24,4% респондентов имеют *средний* уровень выраженности личностного макиавеллизма, 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 продемонстрировал *высокого* уровня выраженности личностного макиавеллизма.

Несколько отличающиеся результаты дала шкала Банта, определяющая уровень выраженности манипулятивного отношения. 1,1 % респондентов имеет *низкий* уровень; 61,1 % – *средний уровень с тенденцией к низкому*, 37,8 % – *средний уровень с тенденцией к высокому*.

Согласно полученным результатам по методике С.Л. Братченко «Направленность личности в общении», у трети респондентов (34,4 % от всей выборки) ведущей является *альтероцентристская* направленность: человек демонстрирует добровольную «центрацию» на партнере по общению, для него важны его цели, потребности и желания, он даже готов жертвовать своими интересами, собственным благополучием и развитием ради полного удовлетворения запросов партнера, при этом не стремится к социальной рефлексии, то есть точному восприятию и пониманию себя со стороны собеседника. Еще 15,5 % выборки имеет *манипулятивную* направленность: они ориентированы на использование собеседника в своих целях, для получения нужной информации и другого рода выгод, относятся к партнеру по общению как к объекту и средству, при этом скрытны, неискренни, активно хитрят, стремятся понять собеседника, но в «одностороннем» порядке – только для себя, за счет другого. Оставшаяся половина респондентов отдает предпочтение другим направленностям в общении (авторитарной, индифферентной и конформной).

Анализ данных показал, что респондентам с *низким уровнем макиавеллизма* в большей степени присуща *альтероцентристская* направленность личности в общении, со *средним уровнем макиавеллизма* – *манипулятивная*.

Изучение ценностно-смысловой сферы студентов-гуманитариев и сравнительный анализ в группах с низким и средним уровнем макиавеллизма показали, что существуют некоторые различия в значимости ряда ценностей для них. Для респондентов с *низким уровнем макиавеллизма* наиболее значимой является ценность *доброты* ($r=0,32$), наименее значимой является ценность *власти* ($r=-0,39$). У людей со *средним уровнем макиавеллизма* ведущее место

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

Нашло свое подтверждение наше изначальное предположение о том, что *власть является одной из ведущих ценностей манипулятора* – обнаружена значимая положительная корреляционная связь (по Мак-шкале $r=0,39$, с манипулятивной направленностью личности в общении коэффициент корреляции $r=0,32$). Цель общения таких людей – достижение контроля над другими, а одной из главных задач манипулятора становится сохранение доминантной позиции.

Отметим, что *манипулятивная направленность* в общении имеет отрицательную связь с такой ценностью как *конформность* ($r=-0,39$). По-видимому, такие проявления как взаимная открытость, самовыражение, сотрудничество со стороны манипулятора невозможны.

С *диалогической направленностью* личности в общении отрицательно коррелирует ценность *достижения* ($r=-0,24$). 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.

Несомненно, стоит обратить внимание на то, что *альтероцентристская направленность* личности в общении имеет положительную корреляционную связь с ценностями *конформности* ($r=0,35$), *доброты* ($r=0,47$), *универсализма* ($r=0,49$). Такая зависимость характеризует человека, ориентированного в общении, прежде всего, на партнера. Такой человек, скорее всего, стремится всегда позитивно взаимодействовать с другими людьми, общаться, не причиняя другим вреда.