

ВЛИЯНИЕ ИНДИВИДНЫХ И ЛИЧНОСТНЫХ ФАКТОРОВ НА СКЛОННОСТЬ К МАНИПУЛЯТИВНОМУ ПОВЕДЕНИЮ МОЛОДЕЖИ

THE INFLUENCE OF INDIVIDUAL AND PERSONAL FACTORS ON THE TENDENCY TO MANIPULATIVE BEHAVIOR OF YOUNG PEOPLE

S. Mudrak
A. Chicheva

Summary: The article examines the issue of the influence of individual (age-sex) and personal factors on the tendency to manipulative behavior among young people. The results of an empirical study of 169 young people aged 17 to 35 years are presented. The researchers were used psycho diagnostic techniques: the Bant Scale (a technique for diagnosing the manipulative attitude of the individual) and the Machiavellianism Scale, MACH-IV. A statistically significant relationship between certain age periods and the level of manipulative behavior was revealed. The relationship between the level of manipulateness and gender was not found. No relationship was found between Machiavellianism (a personal prerequisite for manipulateness) and the direction of education (technical and humanitarian). The results obtained make it possible to predict an increase in manipulative behavior among young people aged 25 to 30 years, regardless of gender.

Keywords: psychological manipulation, manipulative behavior, prerequisites of manipulateness, age, gender, orientation of education, youth.

Мудрак Софья Алексеевна

кандидат психологических наук, доцент, Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет
MudrakSA@mgsu.ru

Чичева Александра Алексеевна

Национальный исследовательский Московский государственный строительный университет
ChichevaAA@mgsu.ru

Аннотация: В статье рассматривается вопрос влияния индивидуальных (возрастно-половых) и личностных факторов на склонность к манипулятивному поведению среди молодежи. Приведены результаты эмпирического исследования 169 молодых людей в возрасте от 17 до 35 лет. В качестве психодиагностических методик применялись Шкала Банта - методика для диагностики манипулятивного отношения личности и Шкала макиавеллизма личности (Machiavellianism Scale, MACH-IV). Выявлена статистически значимая связь между определенными возрастными периодами и уровнем манипулятивности поведения. Взаимосвязи между уровнем манипулятивности и полом не обнаружено. Не обнаружено взаимосвязи между макиавеллизмом (личностной предпосылкой манипулятивности) и направлением образования (техническое и гуманитарное). Полученные результаты позволяют прогнозировать усиление манипулятивного поведения среди молодежи в возрасте от 26 лет до 30 лет вне зависимости от пола.

Ключевые слова: психологическая манипуляция, манипулятивное поведение, предпосылки манипулятивности, возраст, пол, направленность образования, молодежь.

Введение

Психологическая манипуляция – это вид психологического воздействия, используемый для достижения одностороннего выигрыша посредством скрытого побуждения другого к совершению определенных действий (Доценко Е.Л., 2000). Сущность манипуляции состоит в скрытом психологическом принуждении личности к определенному поведению.

Актуальность изучения манипулятивного поведения состоит в том, что необходимо раскрыть сущность, предпосылки и причины манипулятивности в общении. Манипуляция может быть использована как для положительных, так и для отрицательных целей. В лучшем случае, манипуляция может помочь убедить кого-то принять решение или поступить определенным образом, в худшем - может быть использована для контроля, доминирования, принуждения или обмана [3].

Проблематика манипуляции заключается в том, что она нарушает личные границы и приводит к недоверию и неуверенности в себе, может привести к насилию и эксплуатации, что в дальнейшем имеет серьезные последствия для благополучия личности. Манипуляция также нарушает доверие и уважение в отношениях, что, в конечном счете, может привести к их разрушению [5].

Манипулятивное поведение может иметь различные формы и применяться в разных ситуациях, но его цель всегда одна - контроль над другим человеком в своих интересах. Поэтому важно быть осведомленным о различных формах манипуляции, чтобы избежать попадания под влияние и сохранить свою независимость и свободу выбора [1].

Стоит отметить, что манипуляция является негативным явлением только в том случае, если она используется для достижения личных интересов в ущерб интересам других.

Однако если манипуляция используется для достижения взаимоприемлемых целей, таких как убедительное общение или разрешение конфликтов, она может быть относительно приемлемым инструментом в общении.

Манипуляция может иметь различные формы, такие как:

- **Обман:** скрытое искажение фактов или представление неверной информации для достижения желаемого результата.
- **Убеждение:** использование логических аргументов и доказательств для убеждения другого человека принять определенное мнение или поступить определенным образом.
- **Доминирование:** использование психологической силы и контроля, чтобы заставить другого человека повиноваться чужим приказам или желаниям.
- **Эмоциональное воздействие:** использование эмоционального давления, такого как страх, вина или стыд, для достижения желаемого результата.

Манипулятивное воздействие может оказываться на людей различных возрастов, социальных слоев, полов и культурных групп. Однако некоторые люди могут быть более уязвимы к манипуляции, чем другие. Некоторые из людей, наиболее подверженных манипулятивному воздействию, обладают следующими качествами [4]:

- Люди, обладающие низкой самооценкой, легче поддаются манипуляциям. Они могут бояться конфликтов и стремиться угодить другим, что делает их более уязвимыми для манипуляторов.
- Если у человека недостаточно уверенности в себе, то он может испытывать сомнения в своих суждениях и легче доверится лживой информации, которую может использовать манипулятор.
- Люди, которые стремятся получить одобрение других, могут быть более уязвимыми к манипуляции. Они могут быть склонными угождать другим и соглашаться выполнить любые требования, даже если они не соответствуют их собственным желаниям.
- Люди, которые стараются избегать конфликтов, также могут быть более уязвимыми к манипуляции. Они предпочитают сгладить любые разногласия, даже если это несет угрозу поддаться требованиям манипулятора.
- Люди, которые испытывают эмоциональное напряжение, такое как тревога, страх или депрессия. Эмоциональное напряжение может снизить уровень осознанности и сделать человека более открытым для действий манипулятора.

Как было сказано ранее, манипулятивное поведение - это способ управления другими людьми с целью достижения своих личных интересов. Оно может проявляться в разных формах и маскироваться под вид различных ти-

пов коммуникации, но суть его всегда сводится к воздействию на сознание и поведение другого человека с помощью обманчивых или нечестных методов. Существует множество способов манипуляции, и некоторые из них могут быть очень сложными и изощренными [6].

Одним из наиболее распространенных типов манипулятивного поведения является манипуляция эмоциями, когда человек использует свои знания об эмоциональных слабостях и уязвимостях другого, чтобы вызвать у него желаемые эмоции или настроение. Это может происходить путем лживого обещания, угрозы, шантажа или прямого воздействия на эмоциональное состояние человека.

Еще одним типом манипулятивного поведения является манипуляция информацией, когда человек искажает факты или скрывает определенную информацию, чтобы влиять на мнение другого человека или добиться от него нужного решения. Это может происходить через использование ложной информации, выборочного представления фактов или скрытия определенных аспектов ситуации.

Не менее распространенным типом манипулятивного поведения является манипуляция властью, когда человек использует свою власть или авторитет, чтобы контролировать или управлять другими. Это может происходить через угрозу увольнения (в профессиональной сфере), или иными способами, позволяющими воздействовать на важные аспекты жизни человека.

Однако есть несколько путей, которые могут помочь защититься от манипулятивного воздействия:

- Один из наиболее эффективных способов защиты от манипуляций - это повышение своей осведомленности о манипулятивных тактиках. Следует изучить типичные приемы, которые используют манипуляторы. Необходимо оставаться настороже, если в общении человек применяет подобные тактики.
- Чем менее уязвим человек, тем труднее манипуляторам воздействовать. Стоит избегать раскрытия личной информации и не доверять незнакомым людям, не позволять манипуляторам создавать чувство обязательности или зависимости.
- Чем больше у человека уверенности в себе, тем меньше вероятность попадания под влияние манипулятора. Развитые личные и профессиональные навыки повышают самооценку и уверенность в своих силах.
- Манипуляторы часто используют эмоции для того, чтобы воздействовать на других. Если человек способен контролировать свои эмоции, это может помочь не реагировать на попытки манипуляции.

Например, если манипулятор пытается вызвать чувство вины, стоит стараться не реагировать на это и оставаться объективным.

- Установление границ - это важный шаг в защите от манипуляций. В начале общения стоит четко указать, какие действия допустимы. При попытке манипулятора заставить сделать что-то, что идет в разрез с личными границами, необходимо сослаться на них и отказаться от этого [6].

Манипуляция – это тактика поведения, которая может быть использована для убеждения, контроля или воздействия на других людей. Она может быть применена в различных ситуациях, и некоторые люди могут проявлять склонность к манипулятивному поведению уже с молодого возраста [9].

Индивидуальные и личностные факторы оказывают значительное влияние на склонность к манипулятивному поведению. Например, некоторые люди могут иметь склонность к манипулятивному поведению из-за своих личностных черт, таких как низкая самооценка, недостаточная эмпатия, высокий уровень невротизма, необходимость контроля или же высокий уровень маниакальности [7,9].

Низкая самооценка может привести к тому, что человек будет использовать манипулятивные тактики для поддержания чувства собственной важности и достоинства. Недостаточная эмпатия вызывает трудности понимания того, как собственные действия могут повлиять на других, недооценку негативных последствий использования манипулятивных тактик. Высокий уровень невротизма порождает чрезмерную напряженность, страх и стремление использовать манипуляцию для снижения уровня своей тревоги. Необходимость контроля заставляет использовать манипуляцию, чтобы добиться желаемого результата. Высокий уровень маниакальности может способствовать применению манипуляции для удовлетворения своей потребности в доминировании и контроле [2]. Например, люди, которые были подвергнуты насилию или другим формам эмоциональной или психологической травмы, могут развить манипулятивное поведение в качестве защитного механизма. Люди, которые были воспитаны в окружении, где манипуляция была распространена, также могут развить манипулятивные навыки и тактики. Кроме того, личный опыт и образование могут также играть важную роль в формировании манипулятивного поведения [9,11].

Возраст и гендерные факторы могут оказывать влияние на склонность к манипулятивному поведению [9,10,12]. Некоторые исследования показывают, что молодые люди более склонны к манипуляции, чем старшие возрастные группы. Однако, возрастной эффект на

склонность к манипулятивности может быть неравномерным и зависеть от конкретного типа манипулятивного поведения [8].

Исследования указывают на то, что мужчины и женщины могут иметь различные предпочтения в выборе манипулятивных тактик. Например, женщины чаще используют эмоциональную манипуляцию, такую как использование слез и выражений, чтобы вызвать сочувствие и сострадание. В то время как мужчины чаще используют более прямые и агрессивные тактики, такие как угрозы и вымогательство. Однако следует отметить, что эти различия могут быть связаны в большей степени с социальными и культурными факторами [10].

В целом, склонность к манипулятивному поведению может быть обусловлена различными факторами. Не существует единственного «типичного» манипулятора. Однако, понимание того, как возраст и пол влияют на манипулятивное поведение, может помочь лучше определять мотивы и тактики, используемые людьми в коммуникации [2]. Кроме того, существует множество индивидуальных различий, которые могут оказывать влияние на склонность к манипулятивности, таких как личностные черты, уровень эмпатии, опыт жизни и другие факторы.

Материалы и методы

Нами было проведено эмпирическое исследование с целью изучения влияния различных факторов (возраста, пола и направления образования) на склонность к манипулятивности в молодом возрасте. Была выдвинута гипотеза о том, что уровень манипулятивности у молодежи связан с такими параметрами как пол, возраст и направленность образования (техническое или гуманитарное).

В исследовании всего приняли участие 169 человек в возрасте от 17 до 35 лет, из которых 97 (57%) – мужчины, 72 (43%) – женщины,

В качестве психодиагностических методик применялись Шкала Банта – методика для диагностики манипулятивного отношения личности и Шкала макиавеллизма личности (Machiavellianism Scale, MACH-IV). Нами была проведена статистическая обработка результатов с использованием многофункциональной программы SPSS 23.0.

Исследование проводилось в два этапа. На первом этапе изучалось влияние индивидуальных свойств (возраста, пола) на склонность к манипулятивности в молодом возрасте. В исследовании приняли участие 130 человек в возрасте от 17 до 35 лет, из которых 77 (59,2%) – мужчины, 53 (40,8%) – женщины. В качестве психодиагностической методики применялась Шкала Банта.

На втором этапе исследования нами изучалась связь между направлением образования (техническое и гуманитарное) и макиавеллизмом как личностной предпосылкой манипулятивности. В исследовании приняли участие 39 человек в возрасте от 21 до 35 лет, из которых 20 (53,8%) – мужчины, 19 (48,7%) – женщины. 22 (56%) человека из выборки имеют (получают) техническое образование, 17 (44%) – гуманитарное образование.

Результаты исследования

Из полученных результатов по шкале Банта следует, что большинство респондентов (69,24%) имеют средний показатель уровня манипулятивного отношения с тенденцией к высокому уровню. Они могут использовать манипулятивные методы в большинстве ситуаций, и это может вызывать трудности во взаимоотношениях.

25,38% респондентов имеют средний показатель манипулятивного отношения с тенденцией к низкому уровню. Это свидетельствует о том, что относительно небольшая доля испытуемых может использовать манипулятивные методы в некоторых ситуациях, но это происходит редко и не является его основной стратегией в общении.

5,38% опрошенных имеет высокий показатель манипулятивного поведения, это свидетельствует о том, что данная категория людей, скорее всего, использует манипулятивные методы систематически и в большинстве своих отношений.

Низкий уровень манипулятивного отношения по Банту характеризует человека как не понимающего, что при общении с людьми им можно манипулировать. По результатам исследования ни один респондент не попал в данную категорию.

Нами были проанализированы корреляционные связи между общими показателями манипулятивного поведения по Банту, уровнем манипулятивного поведения по Банту, полом, возрастом и возрастными периодами. Мы выделили следующие возрастные периоды: от 21 года до 25 лет, от 26 лет до 30 лет, от 31 года до 35 лет.

Средний показатель манипулятивного отношения у молодежи из нашей выборки в возрасте от 17 лет до 20 лет равен 64,23. Средний показатель манипулятивного отношения респондентов в возрасте от 21 года до 25 лет составляет 62,74. Средний показатель манипулятивного отношения в возрасте от 26 лет до 30 лет равен 66,56. Средний показатель манипулятивного отношения респондентов в возрасте от 31 года до 35 лет составляет 58,4. Обращает на себя внимание, что наивысший уровень манипулятивного поведения наблюдается в воз-

растном периоде от 26 до 30 лет.

Кроме того, нами выявлено, что показатель манипулятивности у молодых людей не зависит от пола. Средние показатели по шкале манипулятивного поведения для мужчин и женщин следующие: мужчины – 63,47, женщины – 63,53. Дальнейшая статистическая обработка показателей по Критерию Манна-Уитни дала следующие результаты: $U=1297$ при уровне значимости $p=0,781$, т.е. $p>0,05$. Принимается нулевая гипотеза о том, что распределение показателя манипулятивного отношения является одинаковым для категории «пол», т.е. показатель не зависит от пола.

Для определения статистической значимости различий также использовался критерий согласия Пирсона. Статистически значимая корреляционная связь выявлена только между уровнем манипулятивного отношения и возрастными периодами ($r=0,212$), корреляция значима на уровне 0,05.

На втором этапе исследования нами изучалась связь между направлением образования (техническое и гуманитарное) и макиавеллизмом как личностной предпосылкой манипулятивности.

Показатели макиавеллизма в выборке распределились следующим образом: в 1(3%) случае диагностировался низкий показатель, у 26 представителей молодежи (66%) – средний показатель, у 12 (31%) – высокий показатель.

Средний ранг показателя макиавеллизма для молодых людей, имеющих или получающих гуманитарное образование, равен 20,82. Критерий Манна-Уитни $U=173,0$ при уровне значимости $p=0,705$, т.е. $p>0,05$. Принимается нулевая гипотеза о том, что распределение показателя макиавеллизма является одинаковым для категории «направление образования», т.е. показатель макиавеллизма не зависит от направленности образования.

Заключение

По результатам проведенного эмпирического исследования нами сделаны следующие выводы:

1. Манипуляция среди молодежи является одной из распространенных форм социальной коммуникации. По данным нашего исследования среди молодых людей в возрасте от 17 до 35 лет почти 70% имеют средний показатель уровня манипулятивного отношения с тенденцией к высокому уровню и более 5% – высокий уровень. Высокий показатель макиавеллизма как личностной предпосылки манипулятивности выявлен у 31% представителей молодежи.

2. Проведенное исследование позволило выявить статистически значимую связь между определенными возрастными периодами и уровнем манипулятивности поведения у молодежи. Полученные результаты позволяют прогнозировать усиление манипулятивного поведения среди молодежи в возрасте от 26 лет до 30 лет.
3. Результаты анализа данных тестирования не показали значимой связи между уровнем манипулятивности поведения и полом.
4. Не обнаружено взаимосвязи между такими характеристиками как макиавеллизм (личностная предпосылка манипулятивности) и направление образования (техническое и гуманитарное).

ЛИТЕРАТУРА

1. Анникова Л.В., Донцов И.А., Лукьянченко Е.М. Влияние манипулятивного поведения на общение и возможность противостояния манипуляции // Наукапарк– 2016. – № 7(48). – С. 2-4. – EDN WNEGSB.
2. Волобуева Е.В., Хилько О.В. Психологические особенности манипулятивного общения и его характерологические причины // МНКО. –2018. –№2(69). – С. 399-400. – EDN: XNBIHB.
3. Григорьева М.А., Хвостова С.А. Личностные характеристики, сопутствующие манипулятивному поведению//Сборник тезисов докладов науч.-практич. конф. студентов Курганского гос. унив., Курган, 25 марта – 05 апреля 2019 года / КГУ. Том Выпуск XX. – Курган: КГУ, 2019. – С. 44-45. – EDN PXSRDV.
4. Иванов, А.О., Абдрауова Е.Р. Манипуляция как способ общения // XVII Акмуллинские чтения: Материалы Международной научно-практической конф., Уфа, 02–03 декабря 2022 года. Том 1. – Уфа: Башкирский гос. пед. университет им. М. Акмуллы, 2022. – С. 27-28. – EDN YDKPLW.
5. Кирсанова, А.В. Психологические критерии манипулятивного поведения// Амурский научный вестник. – 2007. – № 1. – С. 80а-90. – EDN PCQQDN.
6. Кучин, И.С. Манипулятивное поведение и способы защиты от него// Современная наука: актуальные вопросы, достижения и инновации: Сборник статей XV Международной научно-практической конференции, Пенза, 05 сентября 2020 года. – Пенза: «Наука и Просвещение» (ИП Гуляев Г.Ю.), 2020. – С. 199-201. – EDN EOPSA.
7. Макаренко О.В., Богомаз С.А. Личностные особенности студентов-психологов, склонных к манипулированию другими//Вестн. Том. гос. ун-та. Серия «Психология» –2005. №286. – С. 105-109.
8. Руслина А.О. Макиавеллизм личности и понимание манипулятивного поведения // Вестник Костромского государственного университета. Серия: Педагогика. Психология. Социокинетика. 2007. №4. – С. 124-129.
9. Сергеев А.А. Влияние половозрастных, гендерных и профессиональных различий на склонность к манипулятивному поведению//Вестник Адыгейского государственного унив. Серия 3: Педагогика и психология. 2012. №4 (109). – С. 134-139.
10. Слотина Т.В., Недошивина Ю.С. Гендерные особенности тенденции к макиавеллизму и психической ригидности студентов//Вестник Марийского гос. унив. 2018. – С. 100-108. №2(30). DOI:10.30914/2072-6783-2018-12-2-100-108
11. Хазова С.А., Вербицкая К.А. Исследование склонности к манипулятивному поведению будущих педагогов-студентов системы среднего профессионального образования//Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 3: Педагогика и психология. 2021. №1 (273). – С. 75-81.
12. Хапов, М.С. Гендерный аспект в вопросе склонности к манипулированию //Актуальные вопросы современной психологии: Материалы I Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, март 2011 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2011. — С. 123-126.

© Мудрак Софья Алексеевна (MudrakSA@mgsu.ru), Чичева Александра Алексеевна (ChichevaAA@mgsu.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»