

УДК 151.8

Орлова Л.В.

Челябинский государственный педагогический университет

СКЛОННОСТЬ К МАНИПУЛЯТИВНОМУ ПОВЕДЕНИЮ У СТУДЕНТОВ: ГЕНДЕРНЫЙ АСПЕКТ

L. Orlova

Chelyabinsk State Pedagogical University

THE STUDENTS' PREDISPOSITION FOR MANIPULATIVE BEHAVIOR: GENDER ASPECT

Аннотация. В статье представлены результаты эмпирического исследования гендерных различий в склонности к манипулированию у студентов. Полученные результаты свидетельствуют о том, что склонность к манипулированию отрицательно связана с индексом «феминность-маскулинность». Склонные к манипулированию студенты имеют более высокие показатели маскулинности и андрогинности. В процессе манипулирования девушки и юноши используют различные тактики влияния. Девушки склонны использовать как активные, так и пассивные способы воздействия, более открыты, чем юноши. Для юношей в большей степени характерна закрытость, демонстрация уверенности и силы. Девушки и юноши используют различные средства влияния: если юноши чаще применяют самопрезентацию, то девушки – лесть, косвенное нападение и демонстрируют беспомощность.

Ключевые слова: склонность к манипулированию, феминность, маскулинность, андрогинность, гендерные различия.

Abstract. The results of empirical investigation of gender differences in predisposition for students' manipulative behavior are presented in the article. The results show that predisposition for manipulative behavior is negatively connected with the index of «femininity-masculinity». The students with predisposition for manipulative behavior have higher indices of masculinity and androgyny. Girls and young men use different strategies of influence. Girls are inclined to active and passive ways of action. They are more open than young men. Young men are more closed. They demonstrate their self-confidence and power. Besides, girls and young men use different means of influence. Young men prefer to conceal information and use self-presentation. Girls show their helplessness, use false compliments and secret aggression.

Key words: manipulative behavior, femininity, masculinity, androgyny, gender-differences.

В современных условиях нестабильности, напряженности, развития конкурентных отношений все большее число людей для достижения лично значимых целей выбирает манипулирование как один из основных способов межличностного взаимодействия.

В психологических исследованиях, посвященных проблемам манипулирования, можно выделить направление, в рамках которого данный феномен рассматривается как процесс скрытого влияния, воздействия, управления, взаимодействия, давления, подчинения, духовного господства, рефлексивного управления, жизненной стратегии; как вид, форма, уровень, стиль, направленность общения (Ф. Зимбардо, Э. Аронсон, Э. Берн, Й. Хейзинг, Я. Стюарт, В. Джойнс, Т. Кейлер, Т.А. Харрис, Д. Карнеги, Д. Бьюджинталь, В.А. Лефевр, А.У. Хараш, Э. Шостром, Г.А. Ковалев, Л.А. Петровская, С.Г. Кара-Мурза, Е.Л. Доценко, Г.В. Грачев, И.К. Мельник, А.Б. Добрович, А.А. Бодалев, Ю.С. Крижанская, В.В. Знаков, Е.В. Сидоренко, С.Л. Братченко, Л.И. Рюмина, Е.П. Чечельницкая, С.В. Беденко и др.); выделяются различные виды манипулирования (добродетельное, корыстное, благородное, осознанное, неосоз-

нанное, гедонистическое и др.); описываются приемы, тактики, техники манипулирования и способы защиты от них (Р. Чалдини, Д.М. Бусс, В.П. Шейнов, М.В. Капранова и др.).

В рамках другого направления изучается склонность к манипулированию. Для обозначения склонности к манипулированию психологами используются такие термины, как «макиавеллизм», «стратогемность», «манипулятивность», «функциональность», «скрытая агрессивность», «доминантность» и др. Склонность к манипулированию, по мнению психологов (Г.В. Грачев, И.К. Мельник, Е.Л. Доценко, В.В. Знаков, Э. Шостром и др.), является одной из характерных особенностей современного человека, стремящегося к успешной самореализации в жестких условиях быстроразвивающегося общества, бизнеса и политики. Склонность к манипулированию проявляется в стремлении к получению личной выгоды с помощью едва уловимых или нефизически агрессивных способов, таких, как лесть, обман, подкуп или запугивание [10]; в личностных установках, убежденности в том, что другими людьми можно и нужно манипулировать (В.В. Знаков; R. Christie, F. Geis и др.) [3; 5; 9; 14].

Для лиц, склонных к манипулированию другой человек не является ценностью, индивидуальностью, он воспринимается как «вещь», «объект», «средство» для достижения поставленной цели (Э. Шостром, К.А. Абульханова, А.А. Бодалев, С.Л. Братченко, Л.И. Рюмшина, В.В. Знаков и др.) [3; 9]. Такой тип отношений отрицательно влияет на формирование межличностных отношений, организацию совместной деятельности, нарушает взаимопонимание между людьми, является причиной конфликтных ситуаций.

Другая, очень важная, но недостаточно изученная проблема межличностного взаимодействия связана с тем, что участниками различных ситуаций делового, интимно-личностного общения и т. п. являются представители как мужского, так и женского пола. Можно выделить целый ряд исследований, посвященных изучению сходства и

различий в психологии мужчин и женщин (А.А. Бодалев, Д.В. Воронцов, Г. Айзенк, Д. Тсалирис, М. Буонафина, Т. Гэлбрей, Н.В. Стефенсон, А. Эскилсон, М. Уилли, С. Кросс, Л. Медсон, Д.М. Бусс и др.) [1; 2; 5; 6; 13]. В них показано, что мужчины по сравнению с женщинами более активны, доминантны, склонны к деловому взаимодействию, тогда как женщины более эмоциональны и склонны к интимно-личностному общению, что не может не создавать трудности в межличностном взаимодействии. Вместе с тем, как считает В.В. Знаков, остается еще много нерешенных вопросов, связанных с изучением гендерных различий в межличностном взаимодействии. Он отмечает, что в гендерных исследованиях необходимо рассматривать различия по изучаемому признаку не только при делении испытуемых на группы по половому признаку, но и учитывать ролевые позиции, которые они занимают независимо от биологического пола (феминность, маскулинность, андрогинность) [5].

Анализ исследований (Д.Д. Брагински; И.М. О'Конор, С.М. Симс; Р. Краут, Д.Д. Прайс; Б. Рипохולי, В. Слаугер, М. Притчард, В. Гиббс; С. Нахами; И. Андреу; Д. Рикс; И.П. Торренс, Д.М. Вусс; Д.М. Раубурн; Ф. Гейз, Р. Кристи; М.Д. Меррилл; В. Иган, С. Ангус; С. Мур, Б. Катц и др.; Б.Д. Новгородов; В.В. Знаков, А.О. Руслина и др.), посвященных изучению гендерных различий в склонности к манипулированию, показал противоречивость полученных результатов [3-5; 7; 9; 12; 15-22]. Следует также заметить, что гендерные исследования склонности к манипулированию, где отражался бы аспект, связанный с ролевыми позициями испытуемых (феминность, маскулинность), единичны (Ю.А. Менджерицкая, В.В. Знаков). Среди гендерных исследований склонности к манипулированию большая часть касается детского возраста (Д.Д. Брагински; И.М. О'Конор, С.М. Симс; Р. Краут, Д.Д. Прайс; Б. Рипохולי, В. Слаугер; С. Нахами; И. Андреу; Д. Рикс и др.). Исследования, в которых в качестве испытуемых были бы студенты, проводились в основном зару-

бежными психологами и в конце прошлого века (Р. Кристи, Ф. Гейс (1973); М.Д. Мерил, Л.Ф. Лаукс (1993), С. Мур, Б. Катц, Д. Холдер (1995); Д.М. Рауборн и др. (1996; 2003); Э. Маккоби, К. Жаклин (1978)). Именно в студенческом возрасте проблемы общения, взаимопонимания, самоопределения особенно актуальны: в этот период происходит овладение полным комплексом социальных ролей взрослого человека (гражданских, профессиональных и др.), с этим периодом связано начало «экономической» активности, создание собственной семьи. Склонность к манипулированию может быть весьма негативным фактором, влияющим на успех в решении юношами и девушками жизненно важных задач (поиск близкого друга, выбор спутника жизни, овладение профессией и т. п.).

В связи с этим рассматриваемая нами проблема представляется актуальной, и целью данной работы является изучение гендерных различий в склонности к манипулированию у студентов.

В исследовании принимали участие студенты педвуза. Общую численность составили 162 человека. В качестве психодиагностических методик использовались русскоязычная версия шкалы Мак-IV В.В. Знакова, опросник по изучению маскулинности-феминности С. Бэм. Для изучения манипулятивных тактик были использованы следующие методы: наблюдение, эксперимент, контент-анализ. Статистическая обработка результатов исследования осуществлялась с помощью корреляционного анализа Спирмена. Для выявления различий в выраженности показателя феминности-маскулинности у испытуемых с различной склонностью к манипулятивному поведению мы сравнивали «крайние» группы (в первую группу вошли испытуемые с высокими показателями склонности к манипулированию, во вторую – с низкими). Статистическая обработка результатов проводилась с помощью непараметрического критерия различий Манна-Уитни и корреляционного анализа по Спирмену.

Исследование проводилось в два этапа. На первом этапе мы изучали различия в склонности к манипулированию у юношей и девушек и связь между склонностью к манипулированию и показателями феминности и маскулинности.

На втором этапе проводилось экспериментальное исследование гендерных различий в применяемых тактиках и приемах манипулирования.

В соответствии с целью первого этапа исследования мы изучали склонность к манипулированию у девушек (50 человек) и юношей (44 человека). Статистическая обработка с помощью корреляционного анализа по Спирмену и непараметрического критерия Манна-Уитни показала, что и девушки, и юноши могут иметь как высокие, так и низкие показатели склонности к манипулятивному поведению (табл. 1-2).

Таблица 1

Результаты корреляционного анализа

Параметры	R	t (n-2)
M*+ феминность	-0,26	-2,74*
M+ маскулинность	0,21	2,23*
M+ индекс ф/м	-0,35	-4,01*
M+ дев/юноши	-0,03	-0,37

* M – склонность к манипулятивному поведению.

С помощью методики С. Бэм у испытуемых были изучены показатели феминности, маскулинности и андрогинности. Согласно концепции С. Бэм гендер является социально усвоенной категорией. Социальные контексты увязывают определенные психические атрибуты с определенным полом и определяют ценности и значимость этих атрибутов. Эти гендерные представления закрепляются социальными институтами. Система предубеждений и ожиданий ассимилируется в гендерные схемы человека, которые, в свою очередь, обеспечивают соответствующие полу опыт и поведение [11]. Таким образом, феминность и маскулинность представляют собой «основополагающее экзистенциальное

ощущение собственной принадлежности к мужскому или женскому полу». Андрогинность рассматривается как идеальный сплав выгодных сторон маскулинности и феминности, приемлемый для обоих полов [11; 23].

Проведенное исследование позволило выделить в общей выборке (162 человека): феминный тип – 18% испытуемых, андрогинный тип – 78%, маскулинный тип – 14%. Большая часть испытуемых андрогинны, то есть могут быть как мужественными, так и женственными, как напористыми, так и эмоциональными, в зависимости от поведения в той или иной ситуации.

Рассмотрим результаты статистической обработки. В табл. 1 представлены результаты корреляционного анализа по Спирмену. Как видно из таблицы, существует статистически значимая отрицательная связь между склонностью к манипулированию и феминностью ($R=-0,26$), положительная связь с маскулинностью ($R=0,21$). Следует также отметить отрицательный характер связи склонности к манипулятивному поведению с индексом «феминность-маскулинность» ($R=-0,35$).

Таблица 2

Результаты сравнительного анализа 1 и 2 «крайних» групп по показателям шкалы феминность-маскулинность

Параметры	U	Z
Феминность	105	-4,26*
Маскулинность	318,5	0,35
Индекс ф/м	296	-2,05*
Дев./юноши	921,5	1,35

Результаты сравнительного анализа «крайних» групп (1 группа – испытуемые с высокими показателями склонности к манипулятивному поведению, 2 группа – с низкими показателями) представлены в табл. 2. Статистическая обработка с помощью непараметрического критерия различий Манна-Уитни подтвердила результаты корреляционного анализа.

В соответствии с целью второго этапа исследования проводился эксперимент, в

рамках которого студентам сообщалось, что некий работник, выполняя поручение своего начальника, в интересах предприятия совершил обман (подделка подписи). Этот факт был обнаружен, и работнику грозило увольнение. Студентам предлагалось выступить в роли этого работника и написать объяснительную. Предложенное задание студенты могли выполнять по желанию: в парах или индивидуально.

Таблица 3

Результаты экспериментального исследования гендерных различий в манипулятивном поведении

Параметры	Частота встречаемости выделенного параметра (%)	
	Девушки	Юноши
Открытость	98	15
Закрытость	2	85
Активность	73	89
Пассивность	27	11
Сила	18	93
Слабость	82	7

Большинство девушек предпочли объединиться в пары, что касается юношей, то они в основном выбрали индивидуальную форму работы. По ходу работы девушки вели себя более эмоционально, высказывали предложения о возможности подкупа (цветы, конфеты и т. п.).

Контент-анализ студенческих работ выявил следующие различия. Девушки факт обмана описывали в смягченной, завуалированной форме. При этом они часто высказывали комплименты руководителю, т. е. тому, кому адресовали свои объяснительные, льстили («жду вашего справедливого решения», «вы человек пунктуальный, что требует выполнения обязательств в точный срок»). Покрывали свой обман «новым обманом», что выражалось в обвинении, «наговаривании» на своего коллегу, из-за которого якобы был совершен данный поступок. Так, К.Н. пишет: «Бухгалтера не оказалось в рабочее время на рабочем месте, что случается

уже не в первый раз». У Г.П.: «Бухгалтер не находился на рабочем месте, свидетели имеются» и т. п. Другими словами, «доносили» на своего коллегу. Девушки приносили свои извинения, обещали, что больше такого поведения не допустят. Некоторые девушки стремились вызвать сочувствие, сообщали о наличии материальных трудностей, наличии большого количества детей и т. п. В ряде работ девушки подчеркивали, что им очень нравится их работа, и они не хотели бы ее потерять. В целом девушки были открыты, эмоциональны, проявляли как активные, так и пассивные манипулятивные тактики. Их активность и открытость, возможно, обусловлена тем, что задание выполнялось не индивидуально, а в диаде. Как известно, ответственность за свои действия в ситуации социальной поддержки снижается (табл. 3). В качестве основных средств влияния, наблюдаемых у девушек, можно выделить лесть, дезинформацию, косвенное нападение и демонстрацию беспомощности.

Юноши в отличие от девушек описание самого факта обмана в основном не представляли, высказывали комплименты не руководителю, как это делали девушки, а себе. Например, К.С. пишет: «Я как уважаемый работник...». Представители мужского пола не приносили извинений, не давали клятвенных обещаний о том, что такого больше не повторится, и выражали готовность взять на себя ответственность за случившееся. Их попытки оправдать свое поведение были более изощренными, чем у девушек. Они никого не обвиняли, но очень тонко обманывали. Так, С.Ю. пишет: «Поскольку документы были не подписаны, я решил, что они были адресованы мне» или «Я решил на основе личного обсуждения с ним (с бухгалтером) и его устного согласия подписать документы. К тому же они были подготовлены и проверены директором...». Таким образом, позиция юношей была в основном активной, но более закрытой, чем у девушек (таблица 3). Средства влияния, используемые юношами, отличаются от средств влияния, наблюдаемых у девушек. Для юношей характерны

утаивание информации, ложь, самопрезентация.

Опираясь на разработанную классификацию манипулятивных тактик зарубежного психолога Р. Чалдини (техники «Взаимный обмен», «Социальное доказательство», «Обязательство и последовательность», «Авторитет», «Благорасположение», «Дефицит»), можно отметить следующее: для девушек более характерно применение техник «Взаимный обмен» и «Благорасположение». Девушки руководствовались широко распространенной нормой человеческой культуры, суть которой, по мнению Р. Чалдини, заключается в том, что человек старается определенным образом отплатить за то, что ему предоставил другой человек [8]. Выражая желание сделать какой-нибудь подарок или услугу, девушки хотели возложить на «получателя» обязательство совершить ответный акт. Относительно тактики «Благорасположение», наблюдаемой в поведении девушек, следует отметить, что ее основанием считается предпочтение людей соглашаться, доверять тем людям, которые им знакомы и симпатичны. Именно такой образ и стремились создать девушки, рассчитывая на уступчивость.

Что касается юношей, то, на наш взгляд, в их поведении наблюдалась техника, близкая к «Авторитету». Юноши демонстрировали свой «высокий» статус, компетентность, создавали образ человека, имеющего большой запас знаний, мудрости и сил.

Следует заметить, что принимающие участие в исследовании девушки и юноши не имели представлений о рассматриваемых тактиках, приемах манипулирования. Они руководствовались в основном собственным жизненным опытом.

Можно также предположить, что выявленные различия обусловлены влиянием гендерного стереотипа о поведении мужчин и женщин, которому старались соответствовать испытуемые.

Таким образом, в результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

1. Для склонных к манипулятивному поведению юношей и девушек характерны более низкие показатели феминности и более высокие показатели андрогинности и маскулинности.

2. Манипулятивное поведение девушек отличается от поведения юношей используемыми тактиками. Девушки склонны использовать как активные, так и пассивные способы воздействия. Девушки более открыты, чем юноши. Для юношей же в большей степени характерна закрытость, активность, демонстрация уверенности и силы.

3. Девушки и юноши используют различные средства влияния. Юноши склонны утаивать информацию, используют самопрезентацию. Девушки демонстрируют беспомощность, используют лесть и косвенное нападение.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бендас Т.В. Гендерная психология. – СПб., 2005. – 431 с.
2. Бодалев А.А. Личность и общение. – М., 1983. – 272 с.
3. Знаков В.В. Макиавеллизм, манипулятивное поведение и взаимопонимание в межличностном общении // Вопросы психологии. – № 6. – 2002. – С. 45-54.
4. Знаков В.В. Половые различия в понимании неправды, лжи и обмана // Психологический журнал. – 1997. – № 1. – Т. 18. – С. 38-60.
5. Знаков В.В. Субъект-объектный и субъект-субъектный типы понимания высказываний в межличностном общении // Психология индивидуального и группового субъекта / Под ред. А.В. Бушлинского, М.И. Воловиковой. – М., 2002. – С. 144-160.
6. Капрара Дж., Сервон Д. Психология личности. – СПб., 2003. – 640 с.
7. Руслина А.О. Возрастные, половые и профессиональные различия в понимании манипуляции: автореф. дис. ...канд. психол. наук. – М., 2008. – 24 с.
8. Чалдини Р. Психология влияния. – СПб., 2006. – 288 с.
9. Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. – Мн., 1992. – 128 с.
10. Ames M., Kidd A.H. Machiavellianism and womes grede point averges // Psychological reports. – 1979. – V. 44. – № 1. – P. 223-228.
11. Bem S. Androgyny and gender schema theory: A conceptual and empirical integration // In T.B. Sonderegger, Nebraska Symposium on Motivation. – Lincoln: University of Nebraska Press. – 1985. – V. 2. – P. 177-226.
12. Braginsky D.D. Machiavellianism and manipulative interpersonal behavior in children // J. of Experimental Social Psychology. – 1970. – V. 6. – № 1. – P. 77-99.
13. Buss Д.М., Gomes M., Higgins D.S., Lauterbach K. Tactics of manipulation // Journal of Personality and Social Psychology. – 1987. – V. 52(6). – P. 1219-1229.
14. Geis F.L. Machiavellianism // Dimesions of personality. – N.Y.: A Wiley-Interscions Publication. – 1978. – P. 305-364.
15. Horai J., Wasserman L. Machiavellianism and Attitude Similarity-Dissimilarity as Antecedents of Interpersonal Attraction // Personality and Social Psychology Bulletin. – 1974. – V. 1. – P. 81-82.
16. Merrill J.M., Camacho Z., Laux L.F., Thorby J.I., Vallbona C. Machiavellianism in Medical Students // The American Journal of the Medical Sciences. – 1993. – V. 6. – P. 33-41.
17. Moore S., Katz B., Holder J. Machiavellianism and medical career choices // Psychological Repotes. – 1995. – Jun; 76 (3 Pt 1). – P. 803.
18. Novgorodoff B.D. Boy meets girl: Machiavellianism and romantic attraction // Personality and Social Psychology Bulletin. – 1974. – V. 1. – P. 307-309.
19. Rayburn J.M., Overby J., Hammond K. Differences in charisma, ethics, personality, and Machiavellian characteristics of male and female marketing students // Academy of Marketing Studies Journal. – 2003. – V. 7. – № 2. – l. – P. 107-125.
20. Rayburn J.M., Rayburn L.Gayle. Relationship between Machiavellianism and type personality and ethical-orentation // Journal of Business. – 1996. – V.15. – P. 1209-1219.
21. Repocholi B., Slaughter V., Pritchard M., Gibbs V. Theory of Mind, Machiavellianism, and social functioning in childhood // Individual differences in theory of mind: Implications for typical and atypical development. Hove, UK: Psychology Press, 2003. – P. 67-98.
22. Ricks J., Sterret J. An empirical examination of machiavellianism on adaptive sales // Academy of Marketing studies Journal. – 2002. – V. 6. – P. 15-22.
23. Spence J.T. Gender identity and its implications for the concepts of masculinity and femininity // In T.B. Sonderegger (Ed.), Nebraska Symposium on Motivation. – Lincoln: University of Nebraska Press. – V. 32. – 1985. – P. 59-96.