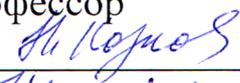


Министерство образования и науки Российской Федерации
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ТОМСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (НИ ТГУ)

Факультет психологии

Кафедра генетической и клинической психологии

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ В ГЭК
Руководитель ООП, д-р психол. наук,
профессор


_____ Н.В.Козлова
« 24 » февраль 2017 г.

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

ОСОБЕННОСТИ ФЕНОМЕНА МАНИПУЛЯТИВНОГО ОБЩЕНИЯ
ЛЮДЕЙ С НАРЦИССИЧЕСКИМ ТИПОМ ЛИЧНОСТИ

по основной образовательной программе подготовки магистров
направление подготовки 37.04.01 – Психология

Волкова Наталия Александровна

Научный руководитель ВКР
канд.биологич.наук, доцент


_____ А.К.Баскурян
« 20 » январь 2017 г.

Автор работы

Студент группы № 20452

_____ Н.А.Волкова

Аннотация

Данная работа посвящена актуальной теме, связанной с особенностями феномена манипулятивного общения людей с нарциссическим типом личности.

Цель данного исследования – выявить феномен взаимосвязи манипуляций и нарциссизма и разработать мероприятия как способы эффективных путей защиты от этих манипуляций.

Задачи исследования:

1. Выявить особенности отношения нарциссических личностей к самому себе, к ощущению своей ценности и собственной значимости;
2. Оценить степень выраженности нарциссических черт у исследуемой группы респондентов;
3. Выявить сущность феномена «нарциссизм» и предпосылки возникновения личности нарциссического типа;
4. Определить корреляционную связь манипулятивных стратегий у личностей нарциссического типа;
5. Разработать эффективные рекомендации для противодействия манипулятивным стратегиям личностей нарциссического типа.

В качестве гипотезы исследования высказывается предположения о том, что:

- 1) Склонность к манипуляции и нарциссизм – взаимосвязанные феномены.
- 2) У людей со склонностью к деструктивной манипуляции преобладает нарциссический тип личности.

Научная новизна данного исследования заключается в выявлении феномена взаимосвязи манипуляций и нарциссизма, в установлении нами новых связей между нарциссическими личностями и их манипулятивным воздействием на окружающих. Проблематика манипулятивного воздействия в психологии вызывает большой интерес со стороны исследователей во всем мире. Феномен манипуляций является концептуально важным для социально-психологических исследований, поскольку находится в тесной связи с проблемой формирования отношений, а также форм и способов осуществления коммуникативных связей.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы, включающего 60 источников и трех приложений.

Объем работы составляет 82 страницы текста.

Abstract

This work is devoted to the topical subject connected with the peculiarities of the phenomenon of manipulative communication of people with narcissistic personality type.

Subject of research – manipulative communication narcissistic personalities.

Object of research – features of manipulative communication narcissistic personalities.

The purpose of this study is to identify the phenomenon of the relationship of manipulation and narcissism and to develop measures as effective ways to protect against these manipulations.

Objectives of the study:

1. To reveal the peculiarities of relationships with narcissistic personalities to yourself, to feel your value and self-worth;
2. To assess the degree of severity of narcissistic traits in the studied group of respondents;
3. To reveal the nature of the phenomenon of narcissism and the prerequisites of the narcissistic personality type;
4. To determine the correlation of the manipulative strategies of individuals narcissistic type;
5. To develop effective recommendations to counter the manipulative strategies of the narcissistic type personalities.

As a hypothesis expresses the assumption that:

- 1) a Penchant for manipulation and narcissism are interrelated phenomena.
- 2) people with a penchant for destructive manipulation prevails narcissistic personality type.

Practical significance of the research. The problems of manipulative influence in psychology is of great interest from researchers all over the world. The phenomenon of manipulation is conceptually important for socio-psychological research, as it is in close connection with the problem of forming relations as well as forms and methods of implementation of communication links.

The work consists of introduction, three chapters, conclusion, list of references, including 60 sources and applications.

The amount of work is 82 pages of typewritten text.

Оглавление

Введение	4
Глава 1. Теоретический анализ феноменов «манипуляция» и «нарциссизм».....	7
1.1 Сущность феномена «манипуляция».....	7
1.2 Виды манипуляций	12
1.3 Сущность феномена «нарциссизм» и предпосылки возникновения личности нарциссического типа.....	22
Выводы по результатам теоретического анализа	26
Глава 2. Эмпирическое исследование выявления манипулятивных стратегий у личностей нарциссического типа	28
2.1 Цели, задачи и методы исследования	28
2.2 Анализ и интерпретация результатов исследования	31
Выводы по результатам эмпирического анализа.....	34
Глава 3. Разработка рекомендаций для противодействия манипулятивным стратегиям личностей нарциссического типа.....	36
3.1 Анализ универсальных приемов манипулирования.....	36
3.2 Разработка рекомендаций для защиты от манипуляций.....	41
Выводы по главе 3	46
Заключение.....	48
Список использованной литературы	50
Приложения	54

Введение

Актуальность темы исследования. Особый интерес к изучению манипуляций возник в 60-е годы 20 века.

Понятие «нарциссизм» до сегодняшнего дня не имеет общепринятого определения, рассматривается в большей степени преимущественно для описания проблем психопатологии и исходя из методологических предпочтений исследователей. Однако, здесь существует и другой аспект, на который обращает внимание Э.Фромм (Психоанализ и культура, 1995), указывая, что даже при нормальном развитии человек на протяжении всей жизни в некоторой степени нарциссичен. В связи с чем, необходим системный анализ научного знания о нарциссизме, что позволило бы обобщить его основные концепции и осуществлять точные измерительные процедуры для лиц, относящихся к контингенту психической нормы.

Таким образом, в современном обществе, существует ряд противоречий: с одной стороны, наблюдается усиление нарциссических тенденций, повышается интерес к нарциссической проблематике в психологии личности; с другой, – отсутствие определения понятия нарциссизма и диагностического инструментария, направленного на его измерение, в пределах психической нормы.

1. По мнению психологов экспертов из Майнцского университета Иоганна Гутенберга (Германия) , проведенные исследования показали, что люди с чертами нарциссизма имеют склонностью к манипулированию и умеют себя подать при помощи внешней «маскировки», и именно это делает их привлекательными в глазах других (www.yoki.ru/social/psy.2015). Они пришли к выводу, что нарциссы – манипуляторы и сознательно стараются произвести впечатление на своих «жертв». Специалисты окрестили этот феномен гало-эффектом: при помощи внешних уловок такой человек создает вокруг себя ореол привлекательности и заставляет думать о себе лучше, чем он есть на самом деле.

Поскольку люди с чертами нарциссизма имеют явную склонность к манипулированию, то в данном исследовании мы сделали акцент именно на данной отличительной особенности нарциссических личностей.

Предмет исследования – манипулятивное общение нарциссических личностей.

Объект исследования – особенности манипулятивного общения нарциссических личностей.

Цель данного исследования – выявить феномен взаимосвязи манипуляций и нарциссизма и разработать мероприятия как способы эффективных путей защиты от этих манипуляций.

Задачи исследования:

1. Выявить особенности отношения нарциссических личностей к самому себе, к ощущению своей ценности и собственной значимости;
2. Оценить степень выраженности нарциссических черт у исследуемой группы респондентов;
3. Выявить сущность феномена «нарциссизм» и предпосылки возникновения личности нарциссического типа;
4. Определить корреляционную связь манипулятивных стратегий у личностей нарциссического типа;
5. Разработать эффективные рекомендации для противодействия манипулятивным стратегиям личностей нарциссического типа.

В качестве **гипотезы исследования** мы высказываем предположения о том, что:

- 1) Склонность к манипуляции и нарциссизм – взаимосвязанные феномены.
- 2) У людей со склонностью к деструктивной манипуляции преобладает нарциссический тип личности.

Теоретико-методологическое обоснование. Методологической основой исследования являются ведущие принципы психологии - принцип развития, целостности психики, системности, единства теории и практики; основные теоретико-методологические положения теорий нарциссизма Х.Кохута, О.Ф.Нюрнберга, Н.Шварц-Салант, А.В.Лобановой, Е.Т.Соколовой, Н.М.Савченковой, О.А.Шамшикова. Среди авторов, занимающихся проблемой манипулирования, следует отметить Е.Л.Доценко, Г.Шиллера, А.О.Руслину, Э.Шострома, С.Г. Кара-Мурзу, Э.Берна, С.А.Зелинского, В.П.Шейнова, Г.В.Грачева и И.К.Мельника.

Методики исследования. В своем исследовании мы использовали анкетирование и психодиагностические методики:

1. Я-структурный тест Аммона (адаптация Ю.Я.Тупицина, В.В.Бочарова) с корреляцией Спирмена.
2. Тест ролевой самоидентификации.
3. Диагностика манипулятивного отношения (по шкале Банта).

Выборка исследования:

Для участия в нашем исследовании мы отобрали 50 молодых мужчин, в возрасте от 18 до 30 лет, активных пользователей социальных сетей (отбор производился среди

пользователей сети «ВКонтакте»). Критерием отбора стало большое количество селфи на страницах респондентов.

Научная новизна данного исследования заключается в выявлении феномена взаимосвязи манипуляций и нарциссизма, в установлении нами новых связей между нарциссическими личностями и их манипулятивным воздействием на окружающих. Данное исследование проводилось впервые. Так же, впервые были разработаны новые методики для защиты от манипулятивного воздействия нарциссических личностей.

Практическая значимость исследования. Проблематика манипулятивного воздействия в психологии вызывает большой интерес со стороны исследователей во всем мире. Феномен манипуляций является концептуально важным для социально-психологических исследований, поскольку находится в тесной связи с проблемой формирования отношений, а также форм и способов осуществления коммуникативных связей.

Структура работы. Работа состоит из введения, теоретической части, эмпирической части и рекомендательной части. В заключении приведены выводы. Работа снабжена списком литературы и приложениями.

Глава 1. Теоретический анализ феноменов «манипуляция» и «нарциссизм»

1.1 Сущность феномена «манипуляция»

Определение понятия «манипуляция» изменялось с течением времени и в зависимости от сферы применения.

В основе слова «манипуляция» лежит латинский корень *manus* – рука, (*manipulus* – пригоршня, горсть, от *manus* и *plere*-наполнять). В древнем Риме слово *manipulus* служило для обозначения небольшого отряда войнов (до 120 человек).

Затем термин «манипуляция» стал использоваться в сфере техники для определения действий с приспособлениями (обычно в форме рычага или рукоятки), имитирующими движения человеческих рук, которые служат для управления механизмами. При выполнении таких действий важные качества, которыми должен обладать манипулятор – ловкость и сноровка.

Оксфордский словарь предлагает переносное значение термина «манипуляция». Это «акт влияния на людей или управления ими или вещами с ловкостью, особенно с пренебрежительным подтекстом, как скрытое управление или обработка» [55].

Для более глубокого понимания переносного значения этого слова рассмотрим в качестве метафоры работу фокусника. Мастерство иллюзиониста основано на управлении вниманием человека: переключении, отвлечении, феномене установки, игре на стереотипах восприятия. Теперь представим, что в качестве объекта манипуляции выступают люди, а сами действия выполняются не руками, а с помощью других средств.

Особый интерес к изучению манипуляции возник в 60е годы 20 века. Среди авторов, занимающихся этой проблемой, следует отметить Б.Н.Бессонова, Д.А.Волкогонова, Г. Шиллера, Л. Войтасика, Дж.Р. Бенигера, Т.С.Брока, Л.А.Беккера, Р.Е.Гудина, Б. Кейя, Е.М. О'Коннара, С.С. Пайна, Р.Прото, В.Розенберга, П.У. Робинсона, Э.Шострома и др.

Рассмотрим некоторые определения манипуляции, предложенные этими учеными. Бессонов Б.Н. определяет манипуляцию как «форму духовного воздействия, скрытого господства, осуществляемого насильственным путем» [6].

Для Д.А. Волкогонова – это «господство над духовным состоянием, управление и изменение внутреннего мира» [8].

Р.Е. Гудин рассматривает ее как «скрытое применение власти или силы вразрез с предлагаемой волей другого» [51]. О.Т. Йокояма приводит следующее определение: «Манипуляция – это обманное косвенное воздействие в интересах манипулятора» [19].

Л. Прото говорит о ней как о «скрытом влиянии на совершении выбора» [29].

По мнению П. Рикера, это «такое структурирование мира, которое позволяет выигрывать» [31].

Дж.Рудинов утверждает, что манипуляция – это «побуждение поведения, посредством обмана или игры на предлагаемых слабостях другого» [30].

Г.Шиллер подчеркивает в манипуляции «скрытое принуждение, программирование мыслей, намерений, чувств, отношений, установок, поведения» [46].

Э.Шостром в своей работе «Человек – манипулятор» определяет ее как «управление и контроль, эксплуатация другого, использование в качестве объектов, вещей» [47].

С.Г. Кара Мурза выделяет 3 основных признака манипуляции [23]:

- 1) Действие манипулятора не несет физического насилия или угрозы насилия, это духовное воздействие, оно направлено на психологические структуры личности.
- 2) Воздействие манипулятора не должно быть замечено и распознано объектом, оно должно носить скрытый характер.
- 3) Для успешной деятельности манипулятору необходимы определенные знания, опыт и мастерство.

Подводя итог, приведем определение Е.Л. Доценко, которое обобщает основные признаки манипуляции, предложенные выше, и будем считать это определение рабочим в нашем исследовании. «Манипуляция – это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями» [11].

Изучая манипуляцию, следует уделить особое внимание феномену «макиавеллизма» личности.¹

По мнению западных психологов, макиавеллизм – это склонность человека к манипулированию другими людьми в межличностных отношениях. При этом манипулятор скрывает свои истинные намерения и, используя отвлекающие маневры, добивается того, чтобы партнер изменил свои изначальные цели, не осознавая этого.

В.В.Знаков, описывая макиавеллизм, говорит о том, что это количественная характеристика: каждому человеку в определенных ситуациях свойственно манипулятивное поведение, однако, у некоторых людей более выражена склонность и развита способность к нему. [16]

Один из создателей Мак-шкалы Р. Кристи и его ученица Ф. Гейтс в своей работе «Studies in Machiavellianism» утверждают, что макиавеллизм представляет собой

¹ Макиавеллизм – от имени итальянского мыслителя и государственного деятеля флорентийца Николо ди Бернардо Макиавелли (1469-1527).

«психологический синдром, основанный на сочетании взаимосвязанных когнитивных, мотивационных и поведенческих характеристик» [16].

Таким образом, основными составляющими макиавеллизма как свойства личности являются:

1. убеждение человека, что при взаимодействии с другими людьми ими следует, а иногда даже и необходимо манипулировать;

2. навыки, конкретные умения манипуляции, которые включают в себя способность убеждать других, понимать их намерения и причины поступков.

Из исследований Ф. Гейс и Т. Мун следует, что можно выделить 3 фактора, характеризующих термин «макиавеллизм».

1. Поведение. В процессе взаимодействия с другими людьми макиавеллист использует манипулятивные техники, такие как лесть, обман, подлог, подкуп. Он манипулирует всегда осознанно, преследуя выгоду для себя.

2. Отношение. Макиавеллисту свойственно циничное отношение к другим людям. Они подозрительны, эмоционально отчуждены, ориентируются не на партнера, а на выгоду, которую они могут получить через него. То есть в процессе взаимодействия партнер для макиавеллиста – только инструмент, необходимый для достижения своей цели.

3. Пренебрежение (игнорирование) социальной морали в тех случаях, когда она мешает достижению желаемого результата.

В дальнейшем классическая трех факторная схема Кристи Р. и Ф. Гейс была проанализирована и дополнена: Хантер обнаружил, что в феномен макиавеллизма включено не три, а четыре фактора: лживость, лесть, неверие в мораль и вера в то, что люди изначально лживы и порочны. [21]

Рассмотрим различия макиавеллизма и манипуляции.

Первое различие заключается в том, что манипуляция не всегда осознается субъектом, в то время как макиавеллизм – это осознанное убеждение человека в том, что другими людьми необходимо манипулировать.

Второе различие: манипуляция может осуществляться во благо того, на кого она направлена, по мнению манипулятора. Примером может служить ситуация, когда родитель осознанно идет на манипуляцию ребенком, руководствуясь лучшими побуждениями. Макиавеллист же всегда действует, исходя из собственной выгоды, преследует свои корыстные мотивы. При этом он не чувствует вины за свои действия, уверенно устанавливает контакт с теми, на кого направлено воздействие. [33]

Причины, по которым человек прибегает к манипуляции, обусловлены его личностными особенностями, спецификой ситуации и культурными факторами.

Ф.Перлз утверждает, что в основе манипуляции лежит внутриличностный конфликт человека. Человек никогда не доверяет себе полностью. Сознательно или подсознательно он всегда верит, что его спасение в других. Однако и другим он полностью не доверяет. Поэтому он прибегает к манипулированию, стремясь, чтобы «другие» всегда были у него в доступности, никогда не терять возможность контролировать их и, при таком условии, доверять им больше. [47]

Э. Фромм видит в манипуляции недоверие к другим людям, а вследствие этого неспособность к любви. Дж. Хейли, Э. Берн, В. Глассер в качестве причины предлагают рассмотреть боязнь тесных контактов с другими людьми и внутреннее ощущение беспомощности. А. Эллис здесь видит некритичное стремление получить одобрение своего поведения и расположение и каждого. [47]

Следует отметить также взгляд З.Фрейда, который видел в манипуляции сублимацию (стремление к символическому овладению партнерами по общению как субъектами удовлетворения сексуальных потребностей), и точку зрения А.Адлера, разделявшего манипуляторов на активных и пассивных, реализующих компенсаторное стремление к власти. [41]

Б.Ф. Скиннер считал, что манипулятивное поведение получает систематическое позитивное подкрепление в виде социального успеха в рыночных и тоталитарных обществах. [37]

В.Франкл акцентировал внимание на том, что человек стремится заполнить индивидуальный смысловой вакуум культивируемыми в обществе псевдоценностями. [40]

Рассмотрим культурные предпосылки манипуляции.

Описание того, как герой с помощью манипуляции добивается своей цели, мы встречаем в преданиях, дошедших до нас в форме мифов. В них мы видим, как, манипулируя, герой проявляет способность к уловкам, связанную с умом и хитростью. Хитрость и изобретательность являются одними из наиболее распространенных приемов манипуляции. Они выступают в качестве основных элементов интриги и также часто используются в сказках всех народов мира. Герои прибегают ко лжи, для осуществления их уловок требуется немало изворотливости. Воплощение хитрости в русских сказках – Лиса. Именно Лиса обманула и съела Колобка, Лиса же трижды выманивала из избы Петушка, пока не унесла с собой, в сказке «Лиса и заяц», изба у Лисы растаяла, она попросилась у зайца переночевать, и выгнала его из дому.

Однако в русских сказках склонность к манипулированию проявляет не только Лиса. Даже такой положительный герой как Иван – Царевич достигает высшего из возможных статуса, который определяется женитьбой на спасённой царевне, приобретением богатств (добра, драгоценностей), царской властью, тоже благодаря своей хитрости и изобретательности. [36]

Е.Л. Доренко подчеркивает, что мифологический и сказочный культурный фон не только характеризуется положительным отношением к хитростям и уловкам, но даже возводит их в ранг положительных характеристик и поощряемых действий. Иногда это объясняется тем, что манипуляция предпочтительнее физической расправы. Однако чаще акцент делается на выигрыше, ради которого все эти хитрости изобретались.

Не только мифы и сказки образуют для слушателя неисчерпаемый источник манипулятивного вдохновения. Приключенческая литература с молодых лет приучает читателя к романтике борьбы и ценности победы в ней. Ради достижения желанной цели герои готовы на любые средства, почетное место среди которых занимают уловки и хитрости, сноровка в их изобретении и исполнении. [11]

В качестве примера приведем роман Ильфа и Петрова «12 стульев».

Как ни восхититься находчивостью «великого комбинатора» Остапа Бендера, который на ходу справляется с, казалось бы, невероятно трудными задачами. Вспомним шахматный турнир в городе Васюки, устроенный Бендером, оставшимся без средств к существованию. Представившись гроссмейстером, великий комбинатор настолько красочно расписывает шахматное будущее васюкинцев, что не только без труда получает аванс в размере двадцати рублей, но и обретает возможность заработать еще больше на самом турнире. [18]

Искуснейшие манипуляции пронизывают все действие романа, а, сопровождаясь обаятельностью героя, вдохновляют читателя на перенос такого образа действий в жизнь.

Манипулятивные действия мы видим и в работе известных исторических деятелей. Крылатая фраза «победителей не судят» выражает логику снятия ответственности, является ссылкой на то, что цель оправдывает средства.

Таким образом, человек сталкивается с противоречием: с одной стороны, опираясь на культурный опыт поколений, он понимает, что хитрость или манипуляция – быстрый и эффективный способ достижения желаемого, с другой стороны, иные ценности, формируемые социумом, формируют в его сознании вопрос об этичности такого воздействия.

Выбор той или иной стратегии поведения обусловлен многими факторами, в том числе особенностями ситуации и особенностями личности манипулятора. Для более

глубокого понимания специфики манипулятивных приемов рассмотрим классификации манипуляций.

1.2 Виды манипуляций

Существуют различные классификации манипуляций. Для начала рассмотрим наиболее распространенную, которая делит манипуляции на вербальные и невербальные.

Многие авторы разделяют манипуляции по этому признаку, однако, обратим внимание на работу А.А.Леонтьева «Психология общения». Предложенная классификация манипуляций тесно связана со способами передачи информации. По вербальному каналу передается менее 33% информации, это происходит с помощью речи манипулятора (учитываются все слова и звуки, произносимые им в ходе общения). Большая же часть (65%) передается с помощью невербальных знаков, то есть поз, жестов, мимики, пантомимики, территориального расположения и т. д. А.А. Леонтьев утверждает, что передача информации при манипуляции происходит от «манипулятора» к «субъекту манипуляции» [27].

В.В.Знаков предлагает разделить манипуляции на осознаваемые и неосознаваемые самим манипулятором. Манипуляция, осознаваемая субъектом, может быть социально желательной, когда человек прибегает к ней из лучших побуждений, стремясь помочь ближнему. Другой вариант – социально неодобряемая манипуляция, направленная исключительно на получение собственной выгоды и удовлетворение своих потребностей.

Иногда человек прибегает к манипуляции, стремясь достичь результата, полезного для всех, при этом осознавая свои манипуляции, но не видя другого выхода. В качестве примера здесь можно привести действия матери, уговаривающей свою дочь в мороз надеть теплую, но менее красивую одежду. [16]

С.Г. Кара-Мурза в работе «Манипуляция сознанием» предлагает классифицировать манипуляции по мишеням воздействия, в качестве которых могут выступать мышление, чувства, воображение, память, внимание. Автор утверждает, что, поскольку логическое мышление человека изучено досконально, в него нетрудно вторгнуться и ограничить возможность приходить к верным умозаключениям. Манипуляция происходит за счет внесения хаоса в логические цепочки размышлений и рассуждений человека, тем самым делая его управляемым. Такой способ воздействия часто используется в коммерческой рекламе. [23]

Е.Л. Доценко предлагает классификацию манипуляций по мишеням воздействия [11]:

Первая категория – «побудители активности», в нее включены потребности, интересы, склонности, идеалы.

Вторая категория – «регуляторы активности». Здесь речь идет о смысловых, целевых и операциональных установках, групповых нормах, самооценке, мировоззрении, убеждениях, верованиях.

Третья категория – «когнитивные (информационные) структуры». В нее входят знания о мире, людях, сведения, которые обеспечивают информацией человеческую активность.

Четвертая категория – «операциональный состав деятельности» – это способ мышления, стиль поведения, привычки, умения, навыки, квалификация.

Пятая категория – «психические состояния», например, фоновые, функциональные, эмоциональные и т.п.

Г.Грачев и И.Мельник в работе «Манипулирование личностью» разделяют манипуляции по ситуациям, в которых данное воздействие произошло. Они выделяют три группы [10]:

1. Ситуации межличностного взаимодействия, в которых общение и обмен информацией происходят непосредственно, то есть «лицом к лицу», а также опосредованно через различные системы связи: почту, телеграф, Интернет и т.д.

2. Ситуации, в которых человек подвергается непосредственному информационно-психологическому воздействию личностью или группой (оратор, президиум). Их можно определить как «публичные».

3. Ситуации, в которых информационно-психологическое воздействие на человека осуществляется средствами массовой коммуникации.

Коммуникация здесь односторонняя и опосредованная, по типу «человек – аудитория». К этому типу можно отнести просмотр телепередач, прослушивание радиопрограмм, чтение газет, журналов, и т.д.

Таким образом, на настоящий момент существующие классификации рассматривают манипуляции по различным основаниям.

Средства манипуляции разнообразны. Опыт манипулятора, гибкость его мышления, а также арсенал используемых приемов определяют успешность манипуляции.

Различные авторы предлагают свои классификации технологий манипулирования, однако, в их работах можно выделить некоторые закономерности.

Обсуждение сводится к оперированию одними и теми же темами, которые Е.Л.Доренко в своей книге «Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита» объединяет в следующие группы [11]:

- 1) оперирование информацией;
 - a) искажение информации.
 - b) утаивание информации.
 - c) способ подачи информации.
 - d) момент подачи информации
- 2) сокрытие манипулятивного воздействия;
- 3) степень и средства принуждения, применения силы;
- 4) мишени воздействия;
- 5) тема роботообразности, машиноподобия адресата воздействия.

Можно сделать вывод о том, манипулятивные технологии – это структурные составляющие манипулятивного процесса, и каждая из них влияет на его эффективность. При этом «подготовительный этап» манипуляции может происходить у манипулятора неосознанно.

Эффективность манипуляции также зависит от приемов, с помощью которых осуществляется воздействие. Для манипуляции каждого типа характерны свои манипулятивные приемы. Чтобы рассмотреть приемы, которые наиболее часто используются для манипуляции в межличностном взаимодействии, используем классификацию, предложенную Г.Грачевым, И.Мельником в книге «Манипулирование личностью». В ней воздействие направлено преимущественно на группы людей, однако манипулирование в межличностном взаимодействии строится на тех же принципах.

Авторы предлагают разделить манипулятивные приемы на три категории:

1. организационно-процедурные;
2. личностные;
3. логико-психологические.

1. Организационно-процедурные приемы связаны предварительной подготовкой к процессу взаимодействия, созданием определенных условий для манипуляции. Организатор манипуляции стремится затруднить процесс общения для жертвы, и с помощью этого достичь намеченных целей. [10]

К этой категории условно можно отнести следующие приемы манипулирования:

- Дозирование информации. Сообщение подается небольшими частями, что затрудняет его восприятие.
- Чрезмерное информирование. Обратный вариант дозирования информации, когда, наоборот, собеседнику подается объем информации, превышающий его возможности восприятия. [10]

– Провокация подозрения. Манипулятор выдвигает заявление типа: «Вы думаете, я буду вас уговаривать?..». Эта фраза предполагает отрицательный ответ, и ставит собеседника в некомфортную позицию. Жертва начинает уговаривать манипулятора в обратном, при этом бессознательно склоняясь к его позиции. В такой ситуации стирается грань между восприимчивостью лжи и правды, а манипулятор добивается своей цели.

– Ссылка на «великих». В своей речи манипулятор ссылается на высказывания известных и значительных людей, на какие-либо социальные устои и принципы. Этим он принижает статус жертвы, заставляя ее думать, что все великие считают так, а кто он, чтобы им противоречить. Это заставляет собеседника склониться к навязанной позиции. [15]

– Иносказание. Информация, которую манипулятор стремится внедрить в сознание жертвы, скрыта среди иносказательной и метафоричной истории. Смысл этой истории и передает мысль манипулятора. При этом информация воспринимается менее критично и проще внедряется в сознание, когда история яркая и живописная.

Затем информация «начнет работать» в момент, заложенный изначально, или при активации кода, заложенного манипулятором, чтобы каждый раз добиваться соответствующего эффекта. [22]

2. Личностные или психологические приемы основаны на чувствах, возникающих у собеседника: раздражение, стыд, применение лести, игра на невнимательности, самолюбии и других особенностях человека [10]:

– Агрессивная манера ведения разговора. Манипулятор изначально придает своей речи высокий и агрессивный темп, бессознательно оказывая давление на оппонента. Это также затрудняет восприятие информации собеседником, вынуждает его соглашаться с позицией манипулятора. При этом у жертвы возникает желание скорее закончить разговор.

– Мнимое непонимание. Манипулятор, как будто для того, чтобы проверить, насколько правильно он услышал сообщение, повторяет слова собеседника, внося в них свой смысл. Начало фразы может быть таким: «Извините, правильно ли я вас понял, вы говорите что...», а дальше он повторяет 60-70% информации, сказанной собеседником, но конечный смысл оказывается искажен, благодаря информации, введенной им.

– Провокация на скандал. Манипулятор, вовремя употребляя обидные фразы, стремится вывести собеседника из себя, вызвать в нем гнев, обиду, ярость, непонимание и т. д.

– Навязывание мыслей. Повторяя одни и те же слова, манипулятор приучает собеседника к информации, которую собирается донести до него.

– Мнимая невнимательность. Манипулятор, ссылаясь на собственную невнимательность, чтобы, добившись своего, в случае возражений оппонента оправдать себя тем, что не заметил или прослушал протест с его стороны.

– Принижение иронии. Манипулятор подчеркивает незначительность собственного статуса, вынуждая этим объект утверждать обратное и стремиться возвысить его. При этом последующие действия манипулятора не замечаются жертвой или воспринимаются не критично.

– Ложная ущербность, или мнимая слабость. Манипулятор демонстрирует свою слабость, включая у жертвы эффект снисходительности. Жертва чувствует себя расслабленно, ее мышление не критично, она не придает значения информации, поступающей от манипулятора. При этом сообщение, исходящее от манипулятора, сразу откладывается в подсознании жертвы в виде установок и паттернов поведения, а манипулятор добивается своего.

– Ложная влюбленность, или усыпление бдительности. Манипулятор выражает к собеседнику чрезмерное уважение, почитание, симпатию или даже влюбленность, добиваясь при этом большего, чем просит открыто.

– Мнимая усталость, или игра в утешение. Манипулятор демонстрирует усталость, невозможность что-либо доказывать или выслушивать возражения. Собеседник стремится скорее согласиться с его словами и доводами, чтобы не утомлять его своими возражениями.

– Оказанная любезность, или плата за помощь. Манипулятор, как бы давая дружеский совет собеседнику, советует ему принять то или иное, на самом деле выгодное для себя, решение. Несмотря на демонстрируемую дружбу, они могут быть впервые знакомы. [14]

– Команды, скрытые в вопросах. Манипулятор вуалирует свою команду-установку под видом просьбы. Например, вместо грубого приказа «Закройте немедленно дверь!» манипулятор может оформить это просьбой в вопросе: «Я вас очень прошу, вы не могли бы прикрыть дверь?». Второй вариант произведет более приятное впечатление на собеседника. [22]

3. Логико-психологические приемы строятся на нарушении законов логики или, наоборот, на использовании формальной логики в целях манипуляции. К этой категории мы также отнесем приемы манипуляции, основанные на логике построения диалога.

– Ложная выгода противника. Манипулятор представляет позицию оппонента изначально более выгодной, что вызывает в собеседнике стремление оправдаться, снять с себя подозрение. При этом он начинает воспринимать доводы манипулятора менее

критично. Обычно манипуляция происходит словами: «Вы так говорите, потому что сейчас этого требует ваше положение...».

– Ложное соглашательство. Манипулятор соглашается со словами оппонента, но после этого сразу вносит свои поправки. Это происходит по принципу: «Да, да, все правильно, но...».

– Специфическая терминология. Манипулятор, используя специфические слова, не известные собеседнику, как бы принижает его статус, вызывает чувство неудобства. Это позволяет манипулятору оказаться изначально в более выигрышном положении. Если при этом жертва из скромности или неуверенности в себе стесняется переспросить значение термина, манипулятор с легкостью поворачивает ситуацию в нужное русло. При необходимости он может сослаться на молчание оппонента как одобрение своих слов.

– Формирование ложной глупости и неудачливости. Манипулятор с помощью выражений типа «это банально», «это безвкусица» и т. д. изначально бессознательно принижает роль оппонента, кроме того, он формирует зависимость этого человека от мнения других людей, в том числе от своего собственного. Впоследствии это позволяет манипулятору с легкостью внедрять жертве свои идеи, заставлять ее решать проблемы, актуальные для манипулятора.

– Недоказанность, с намеками на некие особые обстоятельства. Манипулятор действует, используя некоторые недоговоренности, заставляющие собеседника бессознательно домыслить услышанное. При этом у него возникает уверенность в том, что он понял сообщение. Когда обнаруживается, что информация была понята неверно, жертве оказывается нечего возразить манипулятору, поскольку у этого человека остается чувство, что он сам виноват, потому что не понял. При этом он принимает навязанные правила игры.

– Ориентированность на плюсы. В речи манипулятора акценты делаются на плюсы, и это позволяет ему продвигать свою идею.

– Нарочитая поспешность, или перескакивание тем. При построении речи манипулятор, озвучив сообщение, поспешно перескакивает на другую тему. При этом он понимает, что внимание собеседника тут же переключится на новую информацию, а предыдущее сообщение, которое не было опротестовано, дойдет до подсознания слушателя, а после этого будет восприниматься им как собственная мысль, то есть перейдет в сознание. Кроме того, такая манера изложения открывает манипулятору возможность в короткий промежуток времени осветить большое количество тем, разнообразие информации же снижает критичность восприятия, что помогает манипулятору добиться своего.

– Перебивание, или уход мысли. Во время беседы манипулятор периодически перебивает мысль партнера, что позволяет ему направить разговор в нужное русло.

– Скажи «да», или путь к согласию. В диалоге манипулятор старается структурировать свою речь таким образом, чтобы собеседник постоянно соглашался с его словами. При этом он направляет разговор на выгодные для себя темы и проталкивает жертве свои идеи.

– Неожиданное цитирование, или слова оппонента в качестве доказательства. Во время разговора манипулятор внезапно цитирует слова оппонента, сказанные ранее. Это обескураживает жертву и помогает манипулятору добиться своего. Сами слова в большинстве случаев бывают частично выдуманными, имеющими незначительную схожесть с тем, о чем говорил объект манипуляции. При этом они искажают изначальную мысль жертвы и поворачивают разговор в направление, выбранное манипулятором.

– Внезапный контраргумент, или коварная ложь. Манипулятор в процессе беседы внезапно ссылается на слова, якобы сказанные оппонентом ранее, а далее, отталкиваясь от них, развивает тему. Подобные «откровения» вызывают у жертвы чувство вины, и это снимает барьеры критичности восприятия.

– Обвинение в теории, или мнимое отсутствие практики. Манипулятор выдвигает контраргумент о том, что слова собеседника хороши только в теории и утверждает, что на практике ситуация будет иной. При этом он заставляет жертву почувствовать, что ее слова никакой ценности не несут, они хороши только на бумаге, а в жизни все будет происходить иначе, поэтому опираться на предложенную оппонентом позицию не следует. [14]

– Иллюзия выбора. В процессе беседы манипулятор высказывает какое-либо утверждение, которое ставит оппонента в ситуацию выбора одной из альтернатив так, как будто он уже согласился со словами манипулятора. Как пример можно привести ситуацию, когда мать, желая заставить маленького сына прибраться в комнате, спрашивает: «Ты уберешь игрушки до обеда или после?» Своими словами она формирует мнение, что вопрос о том, будет ли сын убирать игрушки, уже решен и при этом, используя ловушку для сознания, имитирует у него право на выбор.

– Метод Штирлица. В любом разговоре человек лучше всего запоминает информацию, изложенную в начале и в конце, поэтому опытный манипулятор не только умеет правильно войти в разговор, но поставить в конец разговора нужные слова, которые объект манипуляций должен запомнить.

Многие авторы определяют «манипулирование» как нежелательный, деструктивный способ воздействия, наделяют его негативным смыслом. Однако,

предлагая альтернативу, говорят о тех же манипуляциях, только теперь воздействие выражено в несколько иной форме и направлено на благо партнера. Другие же авторы изначально придерживаются мнения о том, что манипуляция может быть вполне уместна и этически обусловлена, это один из способов воздействовать на собеседника так, чтобы обе стороны остались удовлетворены коммуникацией.

По мнению Э.Шострома, современный человек – манипулятор. Он говорит о том, что манипулятор живет в каждом, сознательно или неосознанно воздействует на себя и окружающих, стараясь превратить их в средства обретения каких-либо благ.

При описании манипуляции Э.Шостром приводит метафору «чума современности». Он говорит о том, что в современном мире человек рассматривается как продукт научного рыночного подхода, главная задача которого: сформировать «вещное» отношение друг к другу. Человек представляет собой вещь, которую следует хорошо изучить, чтобы умело на нее воздействовать. При этом невозможно манипулировать человеком, не причиняя ему вреда.

Наделяя термин «манипуляция» негативной окраской, автор предлагает альтернативу: актуализация. Актуализатор рассматривает людей как субъектов, наделенных уникальными способностями, способных проявлять свое действительное «Я». Так, в каждом человеке сочетаются манипулятор и актуализатор, и следует влиять на их соотношение, заменяя манипулятивные формы поведения актуализационными.

Э. Шостром называет актуализационное поведение – творческим. По его мнению, актуализационное поведение представляет не что иное, как творчески выраженное манипулятивное поведение. То есть автор, наделяя термин «манипуляция» негативными характеристиками, имеет ввиду не манипулирование в целом, а деструктивную форму его проявления. Автор вводит термин «актуализация», который попадает под определение манипуляции, предложенное Е.Л.Доренко. Он старается конкретизировать и разграничить формы, которые манипулирование в межличностном взаимодействии может принять. [47]

В работе Е.Л. Доренко манипуляция тоже рассматривается в негативном значении. Формируя шкалу межличностных отношений, автор выделяет пять уровней установок на взаимодействие:

1. доминирование;
2. манипуляция;
3. соперничество;
4. партнерство;
5. содружество.

Предложенные здесь уровни взаимодействия имеют заметную оценочную нагрузку. От доминирования к содружеству происходит переход от отношений власти к равноправным взаимоотношениям. Манипулирование же занимает позицию, близкую к началу списка, который представляет собой полное подавление интересов партнера.

Однако, по мнению Е.Л. Доренко, в определенном контексте каждый уровень может оказаться адекватным. Например, в случае дефицита времени или при экстремальной ситуации манипуляция, как и доминирование, может быть вполне уместна и этически обусловлена.

Э. Шостром же говорит о том, что во многих жизненных ситуациях этот способ взаимодействия способен поднять общение от доминирования и насилия к более гуманной форме – манипуляции, в этом контексте манипулирование оказывается благом. [47]

Э. Берн вместо слова «манипуляция» использует более мягкий термин «игры». По его мнению, игра – это «последовательность транзакций с четким и предсказуемым исходом, основанная на индивидуальном планировании» [5]. Внешне эти транзакции выглядят вполне правдоподобно, но при этом, человек, совершающий их, руководствуется скрытой мотивацией. Обычно игры протекают бессознательно.

Управление своими эмоциями – существенная черта игр. Следование «правилам игры» поддерживается обществом, а отступление от них может вызвать социальное осуждение. Важная функция игры – структурирование времени человека, некоторым людям, жизненные позиции которых неустойчивы, игры необходимы для поддержания их психического здоровья, лишившись возможности действовать по наработанным схемам, они впадают в безысходное отчаяние.

Однако игра, по мнению Э. Берна, только суррогат истиной близости. Близость можно охарактеризовать тем, что индивидуальное планирование становится интенсивнее, а социальные нормы, мотивы и ограничения отходят на задний план. Это самая совершенная форма человеческих взаимоотношений, которая, при наличии соответствующего партнера, приносит ни с чем не сравнимое удовольствие. [5]

Другой взгляд на проблему манипулирования мы видим в работах Д.Карнеги. Он описывает секреты успешного общения, помогающие, не переходя грани этики, добиваться своего. По мнению Д.Карнеги, в процессе общения часто возникает необходимость воздействовать на собеседника. Неприкрытое давление автоматически вызовет у него сопротивление, а данные принципы помогают настоять на своем так, чтобы оппонент остался удовлетворен коммуникацией. [24]

Анализируя работы Д.Карнеги, можно сделать вывод, что искусное манипулирование – способность выстроить взаимоотношения таким образом, чтобы оба партнера остались в выигрыше. В связи с этим возникает вопрос, является ли развитие коммуникативных навыков тренировкой способности к манипулированию, и как сказывается такое воздействие на собеседника на удовлетворенности коммуникацией. Следует отметить, что впоследствии работы Д. Карнеги были подвержены критике, наиболее известная из которых – книга Э. Шострома «Человек – манипулятор или Анти – Карнеги».

С.А.Зеленин говорит о том, что психика человека предрасположена к восприимчивости, которую можно назвать манипулированием. Отношения в обществе без манипулирования невозможны.

«Наша жизнь начинается с манипуляций, приводящих к зачатию, и заканчивается манипуляциями, которые продолжаются уже после того как мы становимся телом бездыханным. А между этими двумя событиями происходят наши взаимные манипуляции с миром, окружающим нас» [13].

Обычно воздействие одного индивида на другого носит бессознательный характер. Манипуляции могут быть как негативные, так и позитивные. Если воздействие на человека происходит с пренебрежительным подтекстом, мы, скорее всего, имеем дело с манипуляцией негативной. Позитивной можно назвать такую манипуляцию, цели которой ясны обеим сторонам, а результаты всех по-настоящему устраивают. [13]

В.П. Шейнов предлагает рассмотреть два пути управления человеком [45]:

- попытка заставить его выполнять навязанное действие – открытое управление;
- замаскировать управляющее воздействие таким образом, чтобы оно не вызывало возражений – скрытое воздействие.

Ко второму способу прибегают в тех случаях, когда предполагают сопротивление воздействию. При этом после провала первого способа действий применить второй будет невозможно.

Вопрос об этичности скрытого управления человеком зависит от степени моральности целей инициатора. Если его целью является получение личной односторонней выгоды за счет жертвы, то такое воздействие аморально. Автор называет этот вид воздействия манипуляцией. По его мнению, манипулирование – это вид скрытого управления, определяемый эгоистическими, неблагоприятными целями манипулятора, наносящего ущерб (материальный или психологический) своей жертве.

Скрытое управление может преследовать благородные цели. Например, женщина с помощью хитростей и уловок старается отучить мужа от вредных привычек (курения, алкоголя и т. д.). Такое воздействие можно только приветствовать.

В некоторых случаях достаточно трудно провести грань между этими двумя понятиями. Поэтому автор использует термин «скрытое управление», имеющий более широкий смысл.

1.3 Сущность феномена «нарциссизм» и предпосылки возникновения личности нарциссического типа

Нарциссизм – личностная черта, которая описывает ощущение собственной значимости и уникальности, неспособность терпеть критику со стороны других людей, ожидание особых привилегий по отношению к себе. [50] Люди с высокими показателями нарциссизма постоянно хотят быть в центре внимания, из-за чего могут говорить или совершать необычные или шокирующие вещи. [2]

Отметим разницу между нарциссизмом и высокой самооценкой. Люди с высокой самооценкой отличаются от нарциссов тем, что их субъективная ценность основана на собственных достижениях, успехах и опыте принятия со стороны близких. Люди с нарциссическим расстройством личности компенсаторно сфокусированы на себе из-за страха провала и переживания себя малоценным, незначимым и незащищенным.

Еще одно различие состоит в том, что люди с высокой самооценкой способны на сочувствие, сопереживание, а для нарциссического расстройства личности характерно отсутствие эмпатии. Нарциссы склонны к доминированию, высокомерию и унижению окружающих как способу почувствовать свое превосходство.

Нарциссическое расстройство личности связано с неадекватным переживанием человека своей уникальности, исключительности и превосходства над другими. Нарциссы склонны к переоценке собственных способностей и достижений, что в сочетании с дискредитацией заслуг и достоинств других людей дарит им некоторый душевный комфорт.

Поведение человека с нарциссическим расстройством направлено на единственную цель – подтверждение собственной ценности. Нарцисс постоянно говорит о себе и пытается вызвать зависть у окружающих. Содержание нарциссических переживаний может различаться. Одни нарциссы подчеркивают свой социальный статус и материальные ценности, которыми обладает. Другие настаивают на собственной интеллектуальной, творческой или духовной исключительности.

Люди с нарциссическим расстройством личности предпочитают определенный круг общения, который отвечает их высоким стандартам. Они с большим пренебрежением отзываются о тех, кто, по их мнению, не принадлежит к элитарной прослойке общества.

Нарциссы требуют к себе особого отношения, не терпят «уравниловки» и ведут себя так, как будто для них не существуют правила. Они легко обижаются, если кто-то не относится к ним с должным, по их мнению, пиететом.

Внутренний мир человека с нарциссическим расстройством хрупок и раним, самооценка крайне нестабильна и зависит от внешних обстоятельств. Высокомерие и внешняя уверенность в себе носит защитный характер, скрывающий глубокий стыд и повышенную чувствительность к отвержению и критике. Потребность в этой защитной маске настолько велика, что со временем человек с нарциссическим расстройством личности не может различить, где он настоящий, а где его грандиозное Эго.

Наибольшие трудности для человека с нарциссическим расстройством личности составляют романтические отношения. Нарциссы умеют производить впечатление, но в ходе длительных отношений поглощенность собой, неспособность находить компромиссы, завышенные требования к партнеру и низкие требования к себе делают жизнь близких людей невыносимой.

Наивно предполагать, что существует определенная мода на психические расстройства. Однако определенно прослеживается влияние социума и культуры на психическое состояние человека.

Общество транслирует нереалистичные стандарты (быть богатым, умным, спортивным, молодым и многое другое одновременно), по которым люди оценивают себя. Невозможность соответствовать социальным идеалам приводит к сильнейшему удару по самооценке человека, вызывает депрессию и аддиктивное поведение.

Социальные сети, в свою очередь, позволяют человеку возводить нарциссическую защиту вокруг своего хрупкого и ранимого Я. С помощью социальных сетей человек может фильтровать информацию о себе, демонстрируя лишь желательные стороны жизни.

Одновременно с этим интернет позволяет человеку с нарциссическим расстройством личности почувствовать себя защищенным, он в любой момент может избавиться от нежелательной критики. Обедненное с эмоциональной стороны общение через интернет защищает нарцисса от травматизации, так как не нагружает его слабые стороны (например, низкую эмпатию).

Несмотря на то, что интерес к нарциссизму растет среди исследователей и общей популяции, нельзя говорить, что нынешнее поколение более нарциссично, чем предыдущее. Современный мир предоставляет лишь большие возможности для

проявлений нарциссизма, но не увеличивает число людей с нарциссическим расстройством личности. [34]

Психолог Г.Дж.Джейсон четко различает эгоизм и нарциссизм, поскольку подразумевает под последним термином исключительно расстройство личности. Нарциссическая поглощенность собой, грандиозные фантазии, попытки манипулировать другими и чувство зависти не имеют ничего общего с эгоистической нацеленностью на максимальный для себя результат, даже если для этого эгоисту требуется совместная работа с окружающими людьми. Теоретически нарциссизм может рассматриваться лишь в качестве экстремальной формы полного эгоизма. [52]

Н.Шварц-Салант пишет о нереализованной одаренности нарциссов, о том, что самовлюбленные люди обычно имеют огромное усердие, с помощью которого и добиваются желаемого. [44]

Ж. Аббади, фактически объединяет понятия «счастье», «эгоизм» и «нарциссизм», понимаемый как любовь к себе: «Любовь человека к самому себе идентична его стремлению к счастью... Интерес к себе – главная движущая сила всей человеческой деятельности» [44].

Схожесть нарциссизма и эгоизма также отмечает К. Лэш, когда анализирует работу Э. Фромма «Душа человека» [53].

Временами эгоизм определяется как «самонадеянность, самомнение, тщеславие», что достаточно близко по смыслу к нарциссизму.

Е.Е.Вахромов, исследуя теорию А.Маслоу, описывает качества самоактуализирующегося человека с помощью терминов «эгоцентризм», «индивидуализм», «нарциссизм», имеющих позитивный оттенок и следующих один за другим, как синонимы [7].

В своей статье о нарциссизме О.А. Шамшикова и Н.М. Клепикова цитируют Х.Кохута, согласно которому, нарциссические потребности служат самосохранению и самоосуществлению индивида.[43]

По мнению Х.Кохута, нарциссизм является частью нормального развития человека, а зрелый нарциссизм переживается как чувство собственной ценности и уникальности.

В монографии Ц.П. Короленко и Н.В. Дмитриевой отмечаются выделенные Кохутом «здоровые» черты нарциссизма: амбиции, вдохновение, идеалы, положительное отношение к себе. [26]

Далее Ц.П.Короленко и Н. В. Дмитриева делают вывод о том, что многие лица с нарциссическим расстройством являются творческими личностями.

Для О. Кернберга нормальный нарциссизм взрослого является адаптивным способом регуляции самооценки. [43]

С точки зрения теории объектных отношений, все объекты любви нарциссического индивида находятся внутри него, что также может быть интерпретировано как один из признаков эгоизма или эгоцентризма. [9]

В этой связи З.Фрейд рассматривал эго-либидо в контексте аутоэротизма как отличное от объект-либидо. [41]

К. Лэш отмечает родство нарциссизма и гедонизма, являющегося, как теперь известно, разновидностью эгоизма – «этика удовольствия» в современном обществе вытеснила «этику достижения» [53].

По мнению Ф.Скэрдера, «при свойственной развитому капитализму системе продаж подчеркиваются поверхности вещей: кричащие оболочки маскируют основную схожесть» [38].

Как отмечает М.Селигман, западное потребительское общество стремится ассоциировать погоню человека за удовольствиями с возникающим нарциссическим чувством самопоения. [58]

Е.Т.Соколова пишет об избытии «способов самоублажения» как одной из предпосылок нарциссизма и зависимости телесного «Я» нарциссической личности от «состояний удовлетворения/неудовольствия» [39].

Нарциссизм имеет отношение к «личному исполнению», ощущению себя победителем, представлению субъекта о личной самоэффективности и оптимизме; самодостаточности; самоутверждению и чувству собственного достоинства. Нарциссическая личность самоуверенна, с высокой (завышенной) самооценкой, поглощена исключительно собой; имеет ощущение особенности, «инакости» и крайнего индивидуализма, верит в свои способности, гениальность и собственное великое будущее, считает себя «избранной», осуществляет поведение, направленное на достижение поставленных целей, ведущих к славе и успеху, живет в «собственном мире», использует себя в качестве точки отсчета, вокруг которой организовывается опыт и так далее. Определенные круги американского общества считают самореализацию синонимом нарциссизма, а личностный рост воспринимают как угрозу общественным институтам. [56]

Данные (внешние) проявления нарциссизма имеют защитный, компенсаторный, иллюзорный и преувеличенный характер. Внутри себя нарцисс имеет «пустое Я», духовную пустыню, склонен осуждать себя или других, имеет уязвимую самооценку и стрессодоступность, чувствует стыд и ненависть к себе, проявляет ярость в ответ на

критику, не склонен к тяжелой работе и думает, что уже является тем, кем хотел бы быть. Можно сделать предварительный вывод, что, не ощущая внутренних способностей (личностной уникальности), нарцисс стремится создать впечатление их наличия.

Желания нарциссически организованной личности нереалистичны, а жизнь проходит в фантазиях о всемогуществе и полностью зависит от внешних подкреплений. Постепенно возникающая изоляция нарцисса от социума связана не с его внутренней «самодостаточностью», а со страхом быть «разоблаченным». [26]

Свойственные нарциссически организованной личности чувства зависти, стыда, зависимости и беспомощности, болезненной реакции на критику и потребности в одобряющей аудитории не имеют ничего общего с продуктивной самореализацией, так же как и другими моделями эвдемонической жизни. Обнаружение и воплощение во внешнем мире собственной идеальной части требует длительного и серьезного труда, что в корне противоречит природе нарциссизма. У человека же с нарциссическими чертами существует разрыв между внешним образом и внутренним содержанием, между грандиозными фантазиями и нежеланием прикладывать реальные усилия по их осуществлению.

В соответствии с существующими теориями, можно утверждать, что нарцисс обладает чувством собственной грандиозности, желает подтверждения этой грандиозности извне, а при ее неполучении склонен испытывать зависть, стыд, внутреннюю пустоту и чувство собственной неполноценности (вплоть до развития суицидальных тенденций). Проблема могла быть в значительной степени решена, если бы нарцисс переориентировал направленность, научившись получать подтверждения собственной исключительности изнутри, от контакта со своей ощущаемой и развиваемой личностной уникальностью. Устойчивая самооценка эвдемонически направленной личности опирается на ощущение уникального внутреннего потенциала, подлежащего развитию и реализации в соответствующей активности, определяющей жизненное предназначение человека.

Выводы по результатам теоретического анализа

Следует выделить несколько смысловых противоречий, обнаруженных в современных трактовках понятий «манипулирование» и «нарциссизм».

На сегодняшний день нет единой точки зрения на проблему манипулирования: большинство авторов, к которым можно отнести Э.Шострома и Е.Л.Доренко, описывают этот феномен как нежелательный, деструктивный, разрушающий взаимоотношения.

Однако некоторые психологи, например, Д.Карнеги, С.А.Зеленин, В.П.Шейнов и Н.И.Козлов, напротив, придерживаются мнения, что уместное и искусное использование манипуляций, особенно в благородных целях, может положительно сказаться на отношениях людей друг к другу.

Что касается «нарциссизма», то смысловые противоречия заключаются в следующих парадоксах:

Если нарцисс считает себя «гением», не демонстрируя при этом никаких достижений, как ему удастся обманывать себя и других на протяжении длительного времени, а то и всей жизни?

Если нарциссы «глубоко индивидуалистичны по своей сути», как получается, что они все время требуют внешних «подтверждений» от других людей? И как их «индивидуализм» способен опираться на внутреннюю пустоту?

Глава 2. Эмпирическое исследование выявления манипулятивных стратегий у личностей нарциссического типа

2.1 Цели, задачи и методы исследования

Эмпирические данные о связи нарциссизма с поведением в соцсетях показали, что чем выше нарциссизм, тем больше времени индивид проводит в социальной сети [49], размещает в профиле как можно больше информации, поддерживающей позитивный образ себя [54], обновляет свой статус и добавляет новые фотографии [48].

Высокий уровень нарциссизма связан с размещением в сетях только фотографий определенного типа, а именно «selfies» (фотография-автопортрет), и данная связь выявлена только для мужчин. Несмотря на то, что женщины в целом чаще мужчин размещают различные виды «selfies» (собственные, с романтическим партнером и групповое) в своих соцсетях, это не связано с их уровнем нарциссизма. [57]

Есть данные, что высокий уровень нарциссизма связан со стремлением сделать эту категорию «друзья» возможно более насыщенной за счет добавления в нее незнакомцев. [59] Выявленная связь объясняется тем, что люди с высокими показателями по шкале Нарциссизм чаще стремятся к социальной поддержке от других пользователей (позитивные комментарии и отметки «like»). При этом по статистике они получают меньше позитивной обратной связи, чем люди с низким уровнем нарциссизма [60] и чаще получают негативную обратную связь (например, неприятные комментарии), которая может приводить к проявлению агрессии и ответному асоциальному поведению по отношению к «обидчику». [50]

Эти результаты хорошо согласуются с фактом, что в «друзьях» у людей с высоким показателем нарциссизма много незнакомых или малознакомых людей, которые в целом значительно реже дают обратную связь на информацию, размещенную другими незнакомыми людьми. Кроме того в ситуации взаимодействия незнакомых или малознакомых людей значительно меньшую роль играют групповые нормы, что может приводить к различным проявлениям асоциального или агрессивного поведения. [2]

Исследователи сравнили оценки нарциссизма, полученные в результате опроса владельцев профилей в соцсетях и непосредственной оценки содержания этих профилей экспертами. Авторы выделили объективные показатели нарциссизма при использовании соцсетей (например, количество взаимодействий с другими пользователями и количество личной информации, размещенной в профиле) и субъективные показатели (информация, содержащая саморекламу, привлекательные личные фотографии, фотографии сексуального

характера и т.д.). Результаты показали, что между всеми объективными и субъективными маркерами нарциссизма и оценками, полученными по методике оценки нарциссизма, существует устойчивая связь. [49]

Для участия в нашем исследовании мы отобрали 50 молодых мужчин, в возрасте от 18 до 30 лет, активных пользователей социальных сетей (отбор производился среди пользователей сети «ВКонтакте»). Критерием отбора стало большое количество селфи на страницах респондентов.

Селфи (selfie) представляет собой процесс самофотографирования. Этим занимаются многие люди. Селфи используют в качестве средства общения и самопрезентации. В настоящее время практически отсутствуют научные публикации, посвященные проблеме селфи.

Летом 2015 года в Интернете появилась научно необоснованная информация, о том, что чрезмерное увлечение селфи является психическим заболеванием и москвичам, страдающие постоянным желанием делать селфи, рекомендовали обращаться в службу круглосуточной экстренной психологической помощи по проблемам зависимостей МНПЦ наркологии. [61]

Хотя официально пристрастие к селфи не признано патологией, многие известные зарубежные и отечественные психологи, психиатры, наркологи сходятся во мнении о том, что чрезмерное увлечение селфи и социальными сетями может сказаться на здоровье. [12]

Наряду с лудоманией, трудоголизмом, шопоголизмом селфи обладает признаками нехимической зависимости. Чрезмерное увлечение селфи свидетельствует о трудностях адаптации, расстройствах самооценки (отмечается очень низкий уровень самооценки или, наоборот, завышенная самооценка нарциссизм, очень часто эти люди занимаются сравнением себя с другими, а это отражается на психологическом благополучии человека, способствует формированию невротических расстройств личности). Селфи представляет собой, своего рода, способ самопрезентации в Интернете. С ростом популярности социальных сетей все больше людей обеспокоены своей внешностью, редактируют снимки в фоторедакторах, перед тем, как опубликовать в Интернете. [28]

Мы предположили, что люди, увлеченные созданием и публикацией селфи, обладают признаками нарциссического типа личности. В своем исследовании мы использовали анкетирование и психодиагностические методики:

1. Я-структурный тест Аммона, адаптация Ю.Я. Тупицина, В.В.Бочарова, 1998 г. методики, корреляция Спирмена.

Расчет коэффициента ранговой корреляции Спирмена включает следующие этапы:

– Сопоставить каждому из признаков их порядковый номер (ранг) по возрастанию или убыванию.

- Определить разности рангов каждой пары сопоставляемых значений (d).
- Возвести в квадрат каждую разность и суммировать полученные результаты.
- Вычислить коэффициент корреляции рангов по формуле:

$$\rho = 1 - \frac{6 \cdot \sum d^2}{n(n^2 - 1)} \quad (1)$$

Определить статистическую значимость коэффициента при помощи t-критерия, рассчитанного по следующей формуле:

$$t = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}} \quad (2)$$

При использовании коэффициента ранговой корреляции условно оценивают тесноту связи между признаками, считая значения коэффициента равные 0,3 и менее – показателями слабой тесноты связи; значения более 0,4, но менее 0,7 – показателями умеренной тесноты связи, а значения 0,7 и более – показателями высокой тесноты связи.

2. Тест ролевой самоидентификации. Тест ролевой самоидентификации используется для оценки различных социальных ролей человека, характеризующих личностное восприятие себя в разных ролях и состояниях, например «Я лидер», «Я подчиненный», «Я пессимист» и пр.

3. Диагностика манипулятивного отношения (по шкале Банта). «Шкала манипулятивного отношения» Банта разработана для определения того, насколько человек расположен выражать манипулятивное отношение к другим. Опросник содержит в себе 20 утверждений. Испытуемые должны выразить свое отношение к утверждениям с помощью шкалы, состоящей из 5 градаций: «всегда», «часто», «иногда», «редко», «никогда».

Результаты методики определяют интенсивность манипулятивного отношения испытуемых. При обработке и интерпретации результатов теста баллы суммируются.

- 80 баллов и больше – высокий показатель манипулятивного отношения;
- 60-80 баллов – средний показатель с тенденцией к высокому;
- 40-60 баллов – средний показатель с тенденцией к низкому;
- 40 баллов и меньше – низкий показатель.

2.2 Анализ и интерпретация результатов исследования

Согласно данным анкетирования, помимо сети «В Контакте», 68% опрошенных имеют странички в «Instagram», 38% – в «Одноклассниках», 24% – в «Facebook». [4] Таким образом, многие опрошенные зарегистрированы в двух и более социальных сетях.

На общение в социальных сетях ежедневно тратят более 3 часов 42% зарегистрированных участников опроса, от 1 до 2 часов – 32%, проводят меньше часа в день в социальных сетях 26% опрошенных спортсменов. При этом предпочитают скрывать большую часть выкладываемой на страничке информации, используя настройки приватности, 28% респондентов, 72% лишь иногда ограничивают доступ к содержимому своего раздела сети.

56% опрошенных предпочитают выкладывать селфи из поездок, посещения мест отдыха, встреч с друзьями, 44% опрошенных ответили, что часто фотографируются и выкладывают фотографии селфи в сеть систематически, причем не только с каких-то значимых мероприятий, но и запечатление себя в повседневной жизни, тем самым они хотят продемонстрировать красоту собственного тела, места проведения свободного времени, общение с определенными людьми, значимые события жизни.

В результате исследования по методике Аммона выяснилось, что разные виды нарциссизма в той или иной мере встречаются у каждого человека. Так, у каждого испытуемого встречаются все виды нарциссизма в разной мере и у них достаточно плавный переход от одного вида к другому, которых иногда сложно проследить.

Конструктивный нарциссизм проявляется чаще и его средний показатель выше остальных, но низкие показатели при конструктивном нарциссизме встречаются довольно часто – у 28%, что говорит о несамостоятельности и зависимости личности от других.

У 62% испытуемых высокие показатели по показателям конструктивного нарциссизма, для них характерна высокая самооценка, чувство собственного достоинства, здоровое честолюбие.

Достаточно сильно у современной молодежи выражен деструктивный нарциссизм: у 20% испытуемых он превышает допустимые значения, и дефицитарный нарциссизм, у 16% превышает норму, что мешает плодотворной и всесторонней жизни личности и может быть связано, во-первых, с личностными характеристиками, сформировавшимися с детства, во-вторых, с серьезными трансформациями социально-экономических условий жизнедеятельности.

Рассмотрим результаты по методике «Диагностика манипулятивного отношения».

Таблица 1. Описательная статистика методики «Диагностика манипулятивного отношения» по шкале Банта

	Значение у всей выборки	Конструктивный нарциссизм	Деструктивный нарциссизм	Дефицитарный нарциссизм
Среднее значение	61,0667	57,8	62,4667	63,8
Минимум	45	47	53	51
Максимум	75	74	71	75
Стандартное отклонение	7,15652	7,46611	5,37011	6,85774
Дисперсия	51,216	55,743	28,838	47,029

Для проведения корреляционного анализа использовался коэффициент Спирмена. Согласно нашим данным, нарциссизм у испытуемых связан с уровнем манипулятивной направленности по шкале Банта ($r_{\text{эмп}} = 0,587$, $r_{\text{крит}} = 0,51$ при $p \leq 0,05$). То есть у нарциссических личностей убежденность в том, что другими людьми можно и нужно манипулировать, связана со склонностью к манипулированию в межличностном взаимодействии.

У испытуемых с конструктивным нарциссизмом наблюдается обратная связь между склонностью к манипулированию по шкале Банта и выраженностью нарциссизма ($r_{\text{эмп}} = -0,723$, $r_{\text{крит}} = 0,64$ при $p \leq 0,01$). То есть мужчины этой категории, не склонные к манипулированию.

Далее рассмотрим результаты теста ролевой самоидентификации. Профиль СЭЗ (смысло-эмоциональной значимости) отражает один из вариантов манипуляции в том случае, когда испытуемый в жизни реализует преимущественно комфортные для него интуитивно-эмоциональные модели «жертвы» («я – жертва», «я – трус», «я – эгоист»), и, соответственно, избегает внутренне-внешних дискомфортных для него моделей лидерства и ответственности («я – лидер», «я – взрослый», «я – оптимист»).

В группе испытуемых у 44% выявлены интуитивно-эмоциональные модели, у оставшихся 56% преобладают модели лидерства и ответственности.

Далее мы провели корреляционный анализ полученных данных. В проведенном исследовании взаимосвязи ролевой самоидентификации с видами нарциссизма нами были получены следующие данные (см. таблицу 2).

Полученные данные показывают наличие достоверно значимых корреляций между ролевой самоидентификацией и нарциссизмом. Наиболее высокие значения коэффициента корреляции Спирмена получены для интуитивно-эмоциональных моделей и деструктивного нарциссизма (прямая связь), конструктивного (обратная связь)

нарциссизма. Между моделями лидерства и ответственности и конструктивным нарциссизмом (прямая связь), деструктивным нарциссизмом (обратная связь).

Таблица 2. Корреляции Спирмена между шкалами методики «Теста ролевой самоидентификации» и «Я-структурным тестом» Г. Аммона

Шкалы нарциссизма	Профиль СЭЗ	
	Интуитивно-эмоциональные модели	Модели лидерства и ответственности
Я-структурный тест Г. Аммона		
Конструктивный нарциссизм	- 0,70***	0, 71***
Деструктивный нарциссизм	0,76***	-0,61***
Дефицитарный нарциссизм	0,33**	-0, 31**

***– уровень значимость < 0,001

** – уровень значимости < 0,01

Выявлена положительная связь между моделями ролевой самоидентификации и дефицитарным нарциссизмом (отрицательная между отсутствием признаков манипуляции и дефицитарным нарциссизмом).

Следовательно, склонность к манипуляции связана в большей мере с искажением отношения к себе, нежели недостаточным умением формирования целостного самоотношения и возможностью формировать различные модели лидерства и ответственности, тем более позитивно индивид представляет себя, способен опираться на свой позитивный опыт.

Установленные взаимосвязи свидетельствуют о том, что манипуляция в меньшей степени связана с дефицитом (нарушениями) развития центральной Я-функции нарциссизма, пустотой Я, «нарциссическим голодом». В большей степени сопряжен с искажением, нарушением возможности достоверно воспринимать себя (деструкция нарциссизма). Чем больше проявляется склонность к манипуляции, тем более нестабильно отношение к себе, тем выше рассогласование мнения о себе, трудности в межличностном взаимодействии, направленность общения на получение нарциссической поддержки извне (общение строится не для обмена информацией, а для поддержания собственной значимости), избыточный самоконтроль, подозрительность. Возрастает чувство одиночества, непонимания другими людьми, ощущение обесценивания переживаний, мыслей и интересов.

На основании полученных данных можно предположить, что манипуляция формируется в результате деформированных симбиотических отношений в приэдипальный период. [3]

Исходя из теории Г. Аммона, первоначально Я-развитие формируется в «первичной среде» (значимые близкие), специфика этих взаимодействий определяет степень

сформированности Я-функций (конструктивный, деструктивный, дефицитарный), которые впоследствии определяет своеобразие в дальнейших межличностных отношениях. Деструктивному развитию Я-функций соответствует определенная специфика (деформация) структуры личности, ее дезинтеграция (рассогласованность, полярность), это препятствует развитию Я-идентичности и нарушает социальную адаптацию. Г.Аммон выделяет определенный возраст, в котором происходит формирование той или иной Я-функции (ее деструкции), что позволяет сделать предположение о формировании черт, сопряженных с ними. Из полученных данных (согласно которым манипуляция в большей степени связана с деструктивным нарциссизмом) следует, что в формировании склонности к манипуляции большую роль играют нарушения в первичной среде (значимые близкие) в преедипальный период, которые состоят из страхов, застывших обид, фрустраций и запретов, перенесенных из сферы взаимодействия с матерью (или замещающим объектом) на последующее окружение. [3]

В формировании патологических черт есть значимый вклад безразличия к ребенку (дефицитарный нарциссизм) на преедипальном периоде развития, но гораздо больше представлен вклад (деструктивный нарциссизм) противоречивого, непоследовательного отношения к ребенку, возникающем чувстве несправедливости (например, отношение к ребенку может строиться не в соответствии с его поведением, а в зависимости от собственного настроения), разочарования, что мешает формированию стабильности самооценки, двойственным, путаным представлениям о себе. Возможно, «внутренняя пустота», направленность на сохранение собственного «успешного фасада» связаны с дефицитом получения эмоционального отклика, тепла, принятия ребенка значимым близким. И этот «безупречный фасад» создает панцирь для хрупкой, несформированной личности ребенка. И он верит, что если будет «идеальным» во всем, то станет сильным и будет любим.

Выводы по результатам эмпирического анализа

1) Нарциссизм у испытуемых связан с уровнем манипулятивной направленности по шкале Банта ($r_{\text{эмп}} = 0,587$, $r_{\text{крит}} = 0,51$ при $p \leq 0,05$). То есть у нарциссических личностей убежденность в том, что другими людьми можно и нужно манипулировать, связана со склонностью к манипулированию в межличностном взаимодействии.

2) У испытуемых с конструктивным нарциссизмом наблюдается обратная связь между склонностью к манипулированию по шкале Банта и выраженностью нарциссизма

($r_{\text{эмп}} = -0,723$, $r_{\text{крит}} = 0,64$ при $p \leq 0,01$). То есть мужчины этой категории, не склонные к манипулированию.

3) Результаты теста ролевой самоидентификации показали, что нарциссы избегают внутренне-внешних дискомфортных для него моделей лидерства и ответственности («я – лидер», «я – взрослый», «я – оптимист»).

4) Склонность к манипуляции связана в большей мере с искажением отношения к себе, нежели недостаточным умением формирования целостного самоотношения и возможностью формировать различные модели лидерства и ответственности, тем более позитивно индивид представляет себя, способен опираться на свой позитивный опыт.

5) Манипуляция в меньшей степени связана с дефицитом (нарушениями) развития центральной Я-функции нарциссизма, пустотой Я, «нарциссическим голодом». В большей степени сопряжен с искажением, нарушением возможности достоверно воспринимать себя (деструкция нарциссизма).

6) Чем больше проявляется склонность к манипуляции, тем более нестабильно отношение к себе, тем выше рассогласование мнения о себе, трудности в межличностном взаимодействии, направленность общения на получение нарциссической поддержки извне (общение строится не для обмена информацией, а для поддержания собственной значимости), избыточный самоконтроль, подозрительность. Возрастает чувство одиночества, непонимания другими людьми, ощущение обесценивания переживаний, мыслей и интересов.

7) Можно предположить, что период формирования склонности к манипуляции соответствует преэдипальному периоду в результате нарушения симбиотических отношений.

8) Склонность к манипуляции и нарциссизм – взаимосвязанные феномены, что подтверждается наличием связей, однако, что первично, а что вторично, сказать невозможно.

9) У людей со склонностью к манипуляции преобладает деструктивный тип нарциссизма.

Глава 3. Разработка рекомендаций для противодействия манипулятивным стратегиям личностей нарциссического типа

3.1 Анализ универсальных приемов манипулирования

Приемы манипуляторов весьма и весьма разнообразны. Приемы манипуляции, которые могут быть использованы в бизнесе, в семейной жизни, на улице при встрече со случайным прохожим, и т.д. называют универсальными.

Эффективность того или иного приема манипуляции зависит от искусности исполнения и от той ситуации, в которой проводится прием, поскольку важны все предшествующие приему события.

Роли манипуляторов тоже могут быть самыми разными. Три наиболее распространенные роли:

- 1) доминирующая;
- 2) пассивная;
- 3) безразличная.

Доминирующая роль манипулятора определяется, прежде всего, его силой и активностью. Такой манипулятор использует психологическое карате: указывает, помыкает, распоряжается, оценивает, дает советы, давит, контролирует, злоупотребляет своей властью, – получает удовольствие от чувства власти. Пассивная роль манипулятора, определяется задачей переложить всю свою ответственность на окружающих его людей. Для этого используются роли жертвы, незнайки, неумехи, простачка. Пассивный манипулятор принижает свою значимость и мастерство. Например, он, абсолютно не стесняясь, просит о помощи окружающих людей: «Ах, у меня так никогда в жизни не получится, ты не можешь мне помочь?» И «просто хороший человек», сам того не замечая, уже выполняет вместо него какую-то работу «по собственному желанию». При этом пассивный манипулятор делает вид, что он благодарен и восхищен. Пассивный манипулятор – большой льстец. Он в полной мере владеет искусством комплимента и лести.

Безразличная роль. Манипулятор разыгрывает полное безразличие ко всему происходящему вокруг. Однако, надо понимать, что это лишь внешнее равнодушие. Сила такого манипулятора в его безразличии, пусть даже мнимом. Он осторожен и холоден. Он сам выбирает, с кем и когда вступать в контакт. Он никогда никому не будет сопереживать.

Существуют самые разные приемы манипуляций. Но есть и техники. Техника может включать в себя несколько различных приемов. Приемов манипулирования очень много.

Часто манипуляции ведутся через технику щипков сверху и снизу, которые описаны Е.А. Сидоренко в ее книге «Тренинг влияния и противостояния влиянию» [35]. Рассмотрим их подробнее.

1. Щипки снизу.

В основном, это щипки нацеленные на чувство собственной значимости и превосходства. «Ты что, дурак, что ли?», «Ну ты и жмот!», «А слабо тебе это сделать?» – вот примеры щипков снизу. Они действительно могут заставить человека, услышавшего это, начать доказывать обратное. Щипки снизу указывают на тот недостаток человека, который манипулятору в данный момент необходимо задеть. Этот недостаток может реально существовать, а может и нет (то есть он сознательно приписан). Однако, то и другое неприятно.

Эта манипуляция является грубой и довольно жестокой. Применять такие щипки можно тогда, когда ваши ресурсы ограничены. Например, у вас мало времени, а вывести человека из равновесия необходимо быстро и с высокой долей вероятности. Сначала необходимо выбить опору из под ног, а потом провести эффективный прием, введя вопрос или обстоятельство, рассчитанные на точность.

Щипки снизу эффективны, когда нужно быстро нацелить оппонента на выполнение нужного вам действия или принятие решения. Щипки снизу можно применять против соперника, которого вы считаете слабее себя, и когда вы абсолютно уверены в эффективности использования этого приема.

2. Щипки сверху.

Это манипулятивная техника более высокого уровня. Вы играете на достоинствах человека: «Я уверен, ты легко справишься с этим заданием!», «Твой профессионализм тебе поможет», «Ты же умеешь очень быстро соображать, ну, давай!».

Такой щипок заставляет человека «выглядеть и соответствовать». Вы сознательно толкаете человека на ту роль, которая в данный момент выгодна вам. При этом вы понимаете, что быть и казаться – это разные позиции. Вы вынуждаете человека казаться, то есть играть неудобную для него роль. Вы указываете ему на его значимость, которую он вынужден подтверждать каждым своим словом и действием.

3. Три «да».

Прием предполагает задавание манипулятором трех вопросов, на которые человек не сможет ответить «нет». Сила нескольких идущих подряд ответов «да» очевидна:

человек настраивается на положительный лад и по инерции ответит и на четвертый вопрос «да».

Проще всего в качестве трех первых вопросов проговорить какие-нибудь банальные истины, против которых никто никогда не имеет возражений. Чем проще трюизмы, тем лучше.

Когда человек с чем либо соглашается, для него это означает, что в ближайшее время противостояния с собеседником не предполагается. А организм человека требует экономного расходования сил и, значит, расслабляется. Именно в этот момент в организме вырабатываются гормоны удовольствия (эндорфины). Вот и получается, что, расслабив человека тремя ответами «да», можно уменьшить его сопротивление по четвертому, главному вопросу.

Для того, чтобы человек ответил положительно, в вопрос надо вставить так называемые подсказки. Например, выражения «Не правда ли?», «Не так ли?», «Правда?», «Ведь так?». Эти слова подсказки как бы настраивают человека сказать «да». Они могут находиться в любом месте предложения, но лучше действуют, если находятся в его конце. Например, «Вы ведь выполните эту работу до праздника, правда?» или «Я думаю, вы могли бы поработать и в выходные, не правда ли?»

4. Шантаж.

При шантаже манипулятор рассчитывает на страх, который вызывают его угрозы. Самый простой и доступный способ противостояния шантажу – прием «Пожалуйста!». Произнося это слово, всем своим видом надо показать манипулятору полное безразличие к его попыткам шантажировать.

Многие считают, что озвученные угрозы не реализуются. Тот, кто хочет навредить, не угрожает, а делает это по возможности скрытно. В большинстве случаев это именно так. Но в любом правиле есть исключения.

«Невинный шантаж» – это дружеские намеки на ошибки, промахи, нарушения, допущенные адресатом в прошлом. Например, «У тебя ведь пока не закончен отчет? Да ты не бойся, шеф не узнает...» или «О о, если бы твоя жена узнала, где ты сейчас зависишь...»

Манипулятор шантажирует, как бы не желая того. Но это более «тонкий» манипулятивный ход, нежели предыдущий. И он может быть гораздо эффективнее. Прием рассчитан на пробуждение чувство страха. «Уточнение» и проясняющий диалог позволяют защититься от такой манипуляции.

5. Шок.

Манипулятор своими действиями или словами шокирует адресата, добиваясь того, что оппонент сначала сильно напрягается от неожиданного поведения манипулятора, а затем невольно расслабляется так как понимает, что действия или слова манипулятора не несут угрозы.

6. Compliments and flattery.

Люди по-разному относятся к комплиментам. Кто-то любит их говорить, кто то, наоборот, выслушивать. Compliment – это небольшое преувеличение того достоинства, которое адресат желает видеть в себе. Compliment – эффективное оружие в общении с любым человеком, помогающее установить хорошие отношения. Нет ни одного человека, который равнодушно бы относился к комплиментам. Даже если он получает их «пачками» ежедневно, все равно для него это ценно и значимо.

Необходимо различать compliment и flattery. Compliment основан на реально существующих достоинствах человека. А flattery – это слова, которые приписывают адресату достоинства, которых в действительности он не имеет, или, по крайней мере, считает, что их нет. Или льстец сильно преувеличивает достоинства своего собеседника. Flattery – это тоже манипулятивный прием. В отличие от compliment он создает отрицательные эмоции. Но он так же сильно (а в некоторых случаях и намного сильнее) влияет на человека, и поэтому им блестяще пользуются манипуляторы.

7. Обида.

Человек, демонстрирующий свою обиду, явный манипулятор. Ведь манипуляторами становятся чаще всего люди, которые не могут рассчитывать на свою силу. От этого им приходится рассчитывать на свою слабость. А слабость эта – его обидчивость. Манипулятор, демонстрирующий обиду, преувеличивает свою чувствительность. «Обидчивый» легко найдет повод для обиды. Он вводит своего оппонента в чувство вины. Иногда адресат даже не может предположить, на какой почве это чувство выросло. Искусный манипулятор легко может переключить этот прием на любой другой, тем самым усилив манипуляции.

В противостоянии таким манипуляторам уместно использовать конструктивный диалог, в котором надо:

- 1) определить степень нанесенной обиды;
- 2) определить источник обиды;
- 3) определить, почему манипулятор считает это обидой или оскорблением.

При этом надо контролировать свои эмоции, разговаривать спокойно и настойчиво удерживать манипулятора в поле обсуждения.

8. «Преувеличение слабости».

Используя этот прием, манипулятор преувеличенно демонстрирует свою слабость, неуверенность, неопытность, глупость для того, чтобы вызвать у адресата желание помочь. Манипулятор играет на чувствах порядочности, жалости, вины, желания казаться значимым.

9. Наступательные манипулятивные техники или так называемые «Психологическое карате» и «Психологическое айкидо».

Психологическое карате – манипулятивная техника нападения, наступления. Эта техника предполагает быстрый захват управления и невозможность его передачи оппоненту до завершения диалога.

Психологическое карате – это такая «порка» без возможности перехвата управления. Все удары попадают в цель. Если адресат манипуляции начинает использовать контрманипуляции или другие приемы защиты, нападающий должен делать вид, что этого не замечает, и «гнуть» свое. При этом он должен сохранять полное спокойствие, «не заводиться» и, главное, держать имидж положительного героя.

Задача манипулятора – своим уверенным поведением вывести из равновесия партнера. Он нагружает его чувством вины, играет на желании казаться значимым, чувствах страха, гордости, порядочности и др.

Техника психологического карате не рекомендуется в случаях, когда манипулятор намерен продолжать и развивать отношения со своими оппонентами.

Психологическое айкидо – это очень эффективная техника для нападения и обороны. Прежде всего, она подходит гибким людям, тем, кто не склонен к ригидности. Это манипулятивная игра по захвату управления диалогом.

Смысл психологического айкидо в том, чтобы предугадать любой шаг оппонента и опередить его на этот шаг. Он еще только сжимает кулак для точечного нанесения удара, а в той точке уже пустота. Манипулятор, использующий айкидо, должен понимать, что, захватив управление, он не может его упустить. Поэтому важен психологический настрой, ведущий к абсолютной уверенности в правильности своих действий.

При использовании вами психологического айкидо:

- 1) не подставляйтесь под удар, уйдите с линии атаки;
- 2) дайте возможность сопернику делать удары только в пустоту;
- 3) запутайте соперника, закружите его, опережайте его во всем;
- 3) делайте комплименты, небольшая лесть не помешает;
- 4) держите управление, упустив его, тут же попытайтесь захватить снова.

Психологическое айкидо применяется и как наступление, и как защита. При нападении следует воздействовать на чувства жадности, вины, новизны, справедливости, жалости.

Используя психологическое айкидо, следует выбирать пристройку снизу или равенство позиций. Ни следует использовать пристройку сверху. При нападении эффективно чередование приемов психологического карате и айкидо: часть времени – это поддержка, вызывание доверия и интереса к себе, часть – «интеллигентный наезд». Это позволит быстрее раскатать соперника и провести основной прием.

3.2 Разработка рекомендаций для защиты от манипуляций

Существуют разные способы защиты от манипуляции. Есть просто приемы, а есть сложные техники, позволяющие избежать манипулятивного влияния со стороны других людей. Кто-то просто следит за своими эмоциями и этого ему достаточно, чтобы противостоять манипулятору. Кто-то использует приемы психологической самообороны, поддерживая тем самым свой боевой дух, кто то ведет проясняющий диалог с манипулятором, отдавая себе отчет в том, что он вошел в игру и понимает, для чего это ему надо, кто то избегает любого общения с манипулятором, кто то оказывает яростное сопротивление, прибегая к встречной манипуляции и неприкрытой конфронтации. Каждый выбирает по себе, потому что очень важно, чтобы это было «экологично» для человека, чтобы он не вступал во внутреннее противоречие с самим собой.

Самый простой алгоритм противостояния любой манипуляции следующий.

1. Выявить факт манипуляции.
2. Сказать манипулятору о вашем нежелании испытывать манипулятивное воздействие.
3. Предложить ему отказаться от такого способа влияния.
4. В случае, если манипуляция продолжается, ответить цивилизованной конфронтацией или встречной манипуляцией.

Но в жизни, конечно, трудно себе представить такой диалог без выражения лишних эмоций. Поэтому нужно попробовать проконтролировать свои эмоции. Это поможет определить сам факт манипуляции. Если эмоциональное состояние изменилось после произнесения манипулятором каких то слов, значит, он затронул одну или сразу несколько эмоций. В этом случае необходимо попытаться понять, какие именно чувства, эмоции затронуты. Внутренний диалог позволит контролировать эмоции. Ведь манипулятор добивается бесконтрольной реакции, которая, прорвавшись, начинает

отключать разум. Он только этого и ждет, чтобы захватить власть, получив ценную информацию или заставив выполнять диктуемые им действия.

Еще необходимо понять, почему манипулятор ведет себя таким образом, чего он добивается. Для этого надо просто попробовать встать на его место. Что бы чувствовали вы на его месте? Что делали? Какие идеи приходили бы вам в голову? Такая гимнастика для ума тоже поможет включиться разуму.

Поскольку мало кто может похвастать своей «толстокожестью», психологи предлагают приемы «молчаливой» психологической защиты.

1. Прием «Глубокое дыхание».

В момент, когда вами овладевают нешуточные эмоции, начните глубоко дышать. Но дышать нужно не грудью, а в большей степени животом. Этот прием иногда называют «дыхание шариком», видимо, имея в виду надуваемый воздухом живот. Прием эффективный, и многие психологи предлагают использовать его своим клиентам в момент, когда их переполняют эмоции.

2. Прием «Смешной герой».

Мысленно наденьте на манипулятора шутовской колпак, клоунский нос, огромного размера чаплиновские ботинки. Можете представить его маленьким полуторогодовалым малышом, вызывающим умиление. И вы, сами того не замечая, приобретаете царственную покровительственность и любовь к нему. Именно это и замещает ваши отрицательные эмоции.

3. Прием «Вид сверху».

Мысленно поднимитесь вверх, примерно на высоту третьего этажа, и посмотрите оттуда. Что вы видите? Разговаривают два человека. Один очень активен. Он жестикулирует, много и громко говорит, хотя не очень слышно, о чем. Иногда он даже касается своего собеседника руками. А тот стоит, молчит, вроде бы немного улыбается или чем то смущен. Но по всему видно, что он в норме.

Если справиться с эмоцией не удастся, если не получается ведение диалога с самим собой и ни один из приемов молчаливого реагирования на манипуляцию не работает, нужно заговорить с манипулятором, пользуясь одним или несколькими из приемов и техник защиты. Нельзя сказать, какие из этих приемов лучше, какие хуже. Какие то из них эффективнее в одних ситуациях, какие то в других. Главное, что прием должен быть «экологичным» для человека, его применяющего.

Рассмотрим подробнее приемы и техники защиты.

1. Прием «Уточнение».

«Уточнение» является эффективным контрприемом. Надо начать задавать вопросы самые простые, находящиеся на поверхности, те которые приходят в голову первыми. Что происходит в это время? В момент, когда вы начинаете задавать вопросы, а точнее, произносить какие-то слова, выстраивая их в предложения и придавая им интонацию (в данном случае вопросительную), вы заставляете включиться собственный мозг, заставляете работать свой разум. Разум и эмоции часто «работают в противофазе». Чем больше эмоций, тем «туманнее» разум, и наоборот, чем яснее мысль, тем меньше эмоций. На фоне постепенно возвращающегося рассудка отступают эмоции, и вы начинаете контролировать свои действия, не выполняя те из них, которые могут вам навредить. Этот прием из разряда психологического самбо. Также он позволяет получить информацию, которая может пригодиться в будущем.

2. Прием «Многократный повтор».

Прием эффективен тогда, когда вы довольно быстро и точно нашли фразу, которую надо спокойно и уверенно повторить несколько раз, не меняя интонации. Например, «Давайте не будем с вами говорить на эту тему», или «Не будем повторяться», или «Мы уже этот вопрос с вами обсудили». Применяя этот прием, очень важно сдерживать свои эмоции и сохранять первоначальную интонацию. «Многократный повтор» как бы показывает манипулятору, что у вас все под контролем и вы готовы повторить свою фразу хоть сто раз. Вы не сойдете с этого пути, на какие бы ухищрения ни шел ваш оппонент.

3. Техника «Психологическое айкидо».

Психологическое айкидо применяется не только для наступательных действий по захвату управления, оно также эффективно для самозащиты. Смысл защитных действий в следующем. Надо амортизировать все манипулятивные удары. Это поставит манипулятора в тупик, и в этот момент надо перехватывать управление.

Используйте формулу «Да, но...» или лучше «Да, и еще...». «Да» определяет, что вы согласны с тем, что вам предлагает манипулятор (или хотя бы с какой-то частью). Манипулятору, естественно, это нравится. Это его убаюкивает. И вы понимаете, что пока вы говорите о том, с чем согласны, он уже купается в сладостных волнах победителя и успокаивается. А потом вы вводите свое «Но» или «И еще», продвигая свою позицию. Таким образом, вы заканчиваете мысль в свою пользу. А вашему расслабившемуся оппоненту уже не приходит в голову сопротивляться.

Старайтесь избегать «Но», потому что это слово создает барьер в общении, а через забор общаться всегда сложнее, чем без него. Союз «и» или «и еще», наоборот, создает мостик в общении и не вызывает сопротивления.

Приемы психологического айкидо позволяют амортизировать эмоции, и предупреждать манипулятивные приемы.

4. Прием «Да, я такой, и это моя позиция».

Прием «Да, я такой, и это моя позиция» работает на сохранение личностной целостности адресата в момент, когда им пытаются манипулировать с целью изменить его поведение, мысли, привычки или что-то другое.

Прием «Это мой принцип» из этой же серии и применяется тогда, когда манипулятор о чем-то просит адресата, а адресат по тем или иным причинам не хочет выполнять просьбу. Говоря о своей принципиальности, следуйте своим принципам и не позволяйте другим вторгаться в зону ваших принципов.

5. Прием «Я подумаю».

Этот прием очень эффективен тогда, когда на вас ведется активное наступление. Причем против вас уже проведен манипулятивный прием, рассчитанный на точность, или сделано такое предложение, которое вам придется принять (альтернативные варианты есть, но вас настолько качественно подвели к решению, что нет возможностей сделать другой выбор).

Именно в этот момент можно просто сказать: «Я подумаю». Тем самым вы блокируете манипуляции соперника, заставляющие вас принять нужное ему решение сиюминутно, и как бы откладываете свой выбор.

6. Прием «Не давите на меня».

Иногда можно сказать манипулятору, требующему что то от адресата, очень просто и точно «Не давите на меня» или «Мы с вами так не договаривались». Это позволяет нейтрализовать первую манипуляцию и продолжить разговор на равных.

7. Прием «Держание паузы».

Иногда достаточно на манипуляцию ответить уверенным молчанием. В ожидании ответа или эмоции на свою манипуляцию манипулятор может испытывать огромное напряжение. Паузу адресату манипуляции тоже держать не просто. Для этого нужно иметь большую выдержку. При этом адресат должен смотреть на манипулятора. На его лице возможна легкая улыбка. Если паузу держать невыносимо трудно, можно начать счет внутренним голосом: «Один, два, три, четыре...» Считать надо настолько медленно, насколько это только возможно. В момент держания паузы взгляд манипулятора на ситуацию начинает постепенно меняться, он понимает, что его манипуляция не удалась.

8. Прием «Просить в ответ нечто большее», или «Уступка с условием».

Прием работает как встречная манипуляция. Внешне адресат выражает согласие выполнить то, о чем просит манипулятор, но тут же в ответ выдвигает свою встречную просьбу, которая гораздо существеннее первой.

9. Прием «Я так не хочу», или «Извините, нет».

Иногда надо просто отказать, не вдаваясь в объяснения, почему. После того как вы вежливо отказали манипулятору, надо сделать небольшую паузу, после которой перейти на другую тему, сделав вид, что ничего особенного не произошло.

Иногда бывает так, что нужно жестко заявить о своей позиции. И если вы не хотите быть управляемым манипулятором, просто и четко скажите ему: «Я не хочу...» Не путайте с «Я не могу», которое делает вашу позицию слабой и уязвимой.

10. Прием «Три аргумента».

Многие люди не умеют говорить «нет». Для них это большая проблема. Если вы не можете ответить жестким отказом, примените прием «Три аргумента».

Желательно при применении этого приема аргументы «доставать» в последовательности, определенной правилом Гомера: сначала большой, потом средний, потом самый большой. Маленькие аргументы лучше не использовать, потому что они могут быть легко поставлены под сомнение оппонентом. Это делает позицию слабой, проигрышной.

11. Техника «Встречная манипуляция».

Техника «Встречная манипуляция» – это ответные манипулятивные действия адресата манипуляции.

Встречная манипуляция проводится в двух случаях.

– Когда у адресата слабая позиция («Не могу, поэтому...»). Он не проконтролировал свои эмоции и не нашел возможности использовать другие приемы. Эмоции оказались настолько сильным, что это разбудило агрессию и заставило проводить встречную атаку.

– Когда у адресата сильная позиция («Могу и хочу, поэтому...»). Он понимает, что им манипулируют, но, не видя необходимости в сохранении отношений, проводит встречную, более мощную манипуляцию. Таким образом, он показывает своему оппоненту свою силу.

Рассмотрим способы выявления обмана.

1. Всегда следите за жестикуляцией человека. Собеседник не может говорить об искренности дела, находясь при этом в закрытой позе (перекрещенные руки или ноги).

2. К классическим жестам обмана также относится потирание носа, глаз и мочек ушей.

3. Определяйте жесты нервозности. Если оппонент потирает руки или пальцы; нервно тербит края одежды, пуговицы, манжеты; поправляет воротник или пиджак; вертит в руках ручку; бессмысленно переставляет предметы на столе – это повод задуматься над истинностью произносимых слов.

4. При обмане собеседник может неосознанно закрывать ладони рук или же полностью скрывать свои руки. Помните, что бессознательный жест искренности человека – открытые ладони.

5. Обратите внимание на голос. Явные признаки лжи – сбивчивое, беспокойное дыхание, изменение интонации, тона и темпа речи, нехарактерные для собеседника, а также частые покашливания.

6. Бегающий взгляд, отсутствие долгого визуального контакта, долгий взгляд в сторону или в пол, а также учащенное моргание должны заставить вас засомневаться в искренности оппонента.

7. При обмане человек старается дистанцироваться от собеседника. Например, если собеседник сидит, то откидывает свой корпус, «прилипает» к креслу, будто старается спрятать свое тело. Или невольно старается держаться за какой-то предмет, словно пытается найти опору или спрятаться за предметом. Собеседник может поставить защитный блок перед собой – например, держать папку перед собой, обхватив ее руками.

8. Обманщика всегда легко определить по улыбке. Она будет неестественной, асимметричной, натянутой.

9. Обращайте внимание на скорость ответов оппонента. Появление пауз на вопросы, не требующие долгого раздумья, или, наоборот, слишком быстрые ответы на вопросы, которые должны были заставить задуматься, – верный признак неискренности собеседника.

10. Каждый признак в отдельности не может служить гарантией того, что собеседник вам лжет. Всегда оценивайте совокупность признаков

Выводы по главе 3

Людям нарциссического типа присущи манипуляции. Манипуляции чаще всего носят скрытый характер. Единственная задача манипулятора – вывести вас из равновесия и получить преимущество перед вами, чтобы добиться своих целей

Если вы обнаружите манипуляцию, то собеседнику будет максимально сложно реализовать ее до конца. Первый шаг в противодействии уловкам и манипуляциям – их обнаружение

Мы попадаем на уловки манипулятора в большинстве случаев в силу морально-нравственных причин: «неудобно отказать», «неловко», «стыдно признать», «боюсь опозориться», «не хочу выглядеть в плохом свете» и т.д. Если вы чувствуете давление на себя, постарайтесь быть хладнокровным и на время «заморозить» свои чувства

Манипулятор всегда ждет от вас очевидных ответных действий. Когда ты предсказуем, ты уязвим. Станьте для манипулятора непредсказуемым.

Антипатия, чувство ущемления своего авторитета, своего «эго», появившийся дискомфорт в коммуникациях – явные признаки использования собеседником манипуляций

Обращайте внимание на внешний вид собеседника. Расхождение между невербальным каналом коммуникации (взгляд, мимика, жестикуляция, поза и осанка, а также интонация, темп, ритм речи) и словами – явный признак как минимум неискренности оппонента

Помните, что манипуляция возможна, когда вас запутали, обманули, вывели из равновесия или запугали. Всегда сохраняйте самообладание

«Подстройка» – этап манипулирования. Если вы чувствуете, что собеседник «подстраивается» по позе, жестикуляции, движениям, голосу, старайтесь изменить свое поведение: поменяйте позу, измените интонацию или громкость голоса.

Не поддавайтесь на эмоции. Воспринимайте любую информацию беспристрастно, всегда лучше обдумать ее чуть позже на трезвую голову

Старайтесь определять, какие фразы и действия собеседника затрагивают ваши чувства и выбивают вас из колеи. Запомните их и в дальнейшем отслеживайте. Вы всегда сможете узнать, когда началась манипуляция.

Заключение

По предмету и объекту исследования мы рассмотрели манипулятивное общение и особенности этого общения у нарциссических типов личностей и выявили, что результатом такого общения является их отношение, прежде всего, к самому себе, к ощущению своих ценностей и собственной значимости. Мы выделили несколько смысловых противоречий, обнаруженных в современных трактовках понятий «манипулирование» и «нарциссизм».

На сегодняшний день нет единой точки зрения на проблему манипулирования: большинство авторов, к которым можно отнести Э.Шострома и Е.Л.Доценко, описывают этот феномен как нежелательный, деструктивный, разрушающий взаимоотношения.

Однако некоторые психологи, например, Д.Карнеги, С.А.Зеленин, В.П.Шейнов и Н.И.Козлов, напротив, придерживаются мнения, что уместное и искусное использование манипуляций, особенно, в благородных целях, может положительно сказаться на отношениях людей друг к другу.

Что касается «нарциссизма», то смысловые противоречия заключаются в парадоксе - если нарциссы «глубоко индивидуалистичны по своей сути», как получается, что они все время требуют внешних «подтверждений» от других людей? И как их «индивидуализм» способен опираться на внутреннюю пустоту?

Мы достигли цели и подтвердили гипотезу о том, что склонность к манипуляции и нарциссизм – взаимосвязанные феномены, однако, что первично, а что вторично, сказать невозможно. У людей со склонностью к манипуляции преобладает деструктивный тип нарциссизма.

Были выполнены задачи исследования:

Мы установили, что склонность к манипуляции связана в большей мере с искажением отношения к себе, а в меньшей степени связана с дефицитом (нарушениями) развития центральной Я-функции нарциссизма, пустотой Я, «нарциссическим голодом», также в большей степени сопряжена с искажением, нарушением возможности достоверно воспринимать себя (деструкция нарциссизма).

Чем больше проявляется склонность к манипуляции, тем более нестабильно отношение к себе, тем выше рассогласование мнения о себе, трудности в межличностном взаимодействии, направленность общения на получение нарциссической поддержки извне (общение строится не для обмена информацией, а для поддержания собственной значимости), избыточный самоконтроль, подозрительность.

Возрастает чувство одиночества, непонимания другими людьми, ощущение обесценивания себя.

В исследовании выявлена сущность феномена «нарциссизм» и предпосылки возникновения личности нарциссического типа.

. В рекомендательной части мы узнали о трех наиболее распространенных ролях манипуляторов: «доминирующая», «пассивная», «безразличная». Ознакомились с техникой «щипков снизу и сверху», «три да», «шантаж», «шок», «лесть», «обида», «слабость», «психологическое каратэ», «психологическое айкидо» и на их основании разработали эффективные рекомендации для противодействия манипулятивным стратегиям личностей нарциссического типа.

При использовании **методик** мы оценили степень выраженности нарциссических черт у исследуемой группы респондентов.

Нарциссизм у испытуемых связан с уровнем манипулятивной направленности по шкале Банта ($r_{эмп} = 0,587$, $r_{крит} = 0,51$ при $p \leq 0,05$). То есть у нарциссических личностей убежденность в том, что другими людьми можно и нужно манипулировать, связана со склонностью к манипулированию в межличностном взаимодействии.

У испытуемых с конструктивным нарциссизмом наблюдается обратная связь между склонностью к манипулированию по шкале Банта и выраженностью нарциссизма ($r_{эмп} = -0,723$, $r_{крит} = 0,64$ при $p \leq 0,01$). То есть мужчины этой категории, не склонные к манипулированию.

Мы определили корреляционную связь манипулятивных стратегий у личностей нарциссического типа.

Результаты теста ролевой самоидентификации показали, что нарциссы избегают внутренне-внешних дискомфортных для него моделей лидерства и ответственности («я – лидер», «я – взрослый», «я – оптимист»).

Проводя данное исследование, мы обосновали **научную новизну и практическую значимость** феномена взаимосвязи манипуляций и нарциссизма

Таким образом, **гипотеза** была подтверждена, **цели** исследования достигнуты, а **задачи** выполнены.

Список использованной литературы

2. Агадуялина Е.Р. Пользователи социальных сетей: современные исследования // Современная зарубежная психология 2015. Т. 4. № 3. С. 36-46.
3. Аммон, Г. Динамическая психиатрия. – СПб.: Речь, 2005. – 238 с.
4. Ануфриева К.В. «Селфи» как форма проявления нарциссизма личности в современном глобальном сообществе // Вестник Тверского государственного университета. 2014. № 2. С. 79-90.
5. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. – СПб.: «Университетская книга», 1998.
6. Бессонов Б. Н. Идеология духовного подавления. – М.: 1971.– 295 с.
7. Вахромов Е. Е. Понятие «самоактуализация» в психологии Электронный ресурс. – <http://evakhromov.ru>
8. Волкогонов Д.А. Психологическая война. – М., 1983. – 352 с.
9. Гантрип Г. Шизоидные явления, объектные отношения и самость. – М. : ИОИ, 2010. – 672 с.
10. Грачев Г.В., Мельник И.К. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия. – М.: ИФ РАН, 1999. – 98с.
11. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. – М.: ЧеРо, Издательство МГУ, 1997. – 344 с.
12. Ефимова Е.С. Селфи – «нарциссизм в цифровой форме» или дань моде?! / Под редакцией М.Б. Есауловой, Т.В. Шадринной. – М., 2015.
13. Зеленин В.В. Пара слов о манипуляции жизнью // Колесо жизни. 2010. №5. С. 18-24.
14. Зелинский С.А. Управление психикой посредством манипулятивного воздействия. – СПб. 2009.
15. Зелинский С.А. Информационно-психологическое воздействие на массовое сознание. – СПб.: Издательско-Торговый Дом «Скифия», 2008. – 280 с.
16. Знаков В.В. Макиавеллизм: психологическое свойство личности и методика его исследования // Психологический журнал. 2000. Т. 21, № 5. С. 16-22.
17. Иванов И.П. Связь феномена «селфи» и нарциссизма студентов и молодёжи // В сборнике: Актуальные проблемы развития личности в онтогенезе. – М., 2016. С. 101-103.
18. Ильф И.А. Двенадцать стульев. – М.: Эксмо, 2016. – 448 с.

19. Йокояма О.Т. Когнитивная модель дискурса и русский порядок слов. – М.: Языки славянской культуры, 2005.
20. Кабанов М.М., Незнанов Н.Г. Очерки динамической психиатрии. - СПб.: НИПНИ им. Бехтерева, 2013.
21. Калуцкая И.Н., Поддьяков А.Н. Представления о макиавеллизме: разнообразие подходов и оценок // Сультурно-историческая психология, 2007. № 4. С. 78-89.
22. Кандыба В. М. Психическая саморегуляция. – СПб. 2001.
23. Кара-Мурза С. Манипуляция сознанием. – М., 2005. 512 с.
24. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. – М., 1989.
25. Козлов Н.И. Правда и искусство переживания. – М.: АСТ, 2009. – 320 с.
26. Короленко Ц. П. Личностные расстройства. – СПб.: Питер, 2010. – 398 с.
27. Леонтьев А.А. Психология общения. – М.: Смысл, 1995. – 365 с.
28. Лобанова А.В. Феномен «selfie» в контексте нарциссического развития личности // Концепт. 2016. Т. 15. С. 1796-1800.
29. Прото Л. Кто играет на ваших струнах? – М., 1996. – 268 с.
30. Психологос. <http://www.psvonline.ru/books/author/dictionary/73744/>
31. Рикёр П. Герменевтика. Этика. Политика: Московские лекции и интервью. – М.: АCADEMIA, 1995. – 160 с.
32. Рудницкая Е.Е., Волоскова А.А. Селфи как проявление нарциссизма в юношестве // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2016. Т. 32. С. 18-22.
33. Руслина А.О. Возрастные, половые и профессиональные различия в понимании манипуляции: Автореф. дисс. ... канд. психол. наук. – М., 2008.
34. Савченкова Н.М. Заметки о нарциссизме // Психология и психотехника. 2010. № 5. С. 8-15.
35. Сидоренко Е. Тренинг влияния и противостояния влиянию. – СПб.: Речь, 2001.
36. Сказки русского народа / Сост. В.А. Гатцук. – М.: ЭОС, 1992. – 416с.
37. Скиннер Б. Радикальный бихевиоризм. – М.: Еврознак. 2007.
38. Скэрдеруд Ф. Беспокойство. Путешествие в себя. – Самара: Издательский Дом «Бахрах-М», 2003. – 480 с.
39. Соколова Е. Т. Нарциссизм как клинический и социокультурный феномен // Вопросы психологии. – 2009. – № 1. – С. 67–80.
40. Франкл В. Человек в поисках смысла: Сборник: Пер. с англ. и нем. / Общ. ред. Л. Я. Гозмана и Д. А. Леонтьева. – М.: Прогресс, 1990. – 368 с.
41. Фрейд З. Толкование сновидений. – К., 1991. – 384 с.
42. Фромм Э. Здоровое общество // Психоанализ и культура: Избранные труды

Карен Хорни и Эриха Фромма. М., 1995. С. 275-565.

43. Шамшикова О.А. Опросник «Нарциссические черты личности» // Психологический журнал. – 2010. – Т. 31. – № 2. – С. 114-128.

44. Шварц-Салант Н. Нарциссизм и трансформация личности. – М.: Класс, 2007. – 296 с.

45. Шейнов В.П. Манипулирование сознанием. – М.: Харвест, 2011 – 768 с.

46. Шиллер Г. Манипуляторы сознанием. / Пер. с англ; Науч. ред. Я.Н.Засурский. – М.: Мысль, 1980. – 326 с.

47. Шостром, Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. – Минск: «Полифак», 1992. – 356 с.

48. Amichai-Hamburger Y., Vinitzky G. Social network use and personality // Computers in Human Behavior. 2010. Vol. 26. № 6. P. 1289-1295

49. Buffardi L.E., Campbell W.K. Narcissism and social networking web sites // Personality and Social Psychology Bulletin. 2008. Vol. 34. № 10. P. 1303-1314

50. Carpenter C.J. Narcissism on Facebook: Self-promotional and anti-social behavior // Personality and Individual Differences. 2012. Vol. 52. № 4. P. 482-486

51. Goodin R.E. Manipulatory politics. – Yale U.Pr. N. Haven; L., 1980,– 250 p.

52. Jason G. J. Portraits of Egoism in Classic Cinema I: Sympathetic Portrayals / G. J. Jason // Reason Papers, 2014. – Iss. 36. – № 1. – P. 107–121.

53. Lasch C. The Culture of Narcissism / C. Lasch. – New York : Norton, 1979. – 282 p.

54. Millennials, narcissism, and social networking: What narcissists do on social networking sites and why / Bergman S.M. et al. // Personality and Individual Differences. 2011. Vol. 50. № 5. P. 706-711.

55. Oxford paperback Thesaurus. New York: Oxford University Press, 2001, – 968 p.

56. Ryff C. D. Know Thyself and Become What You Are. An Eudaimonic Approach to Psychological Well-Being / C. D. Ryff, B. H. Singer // Journal of Happiness Studies, 2006. – Vol. 9. – P. 13-39.

57. Selfie posting behaviors are associated with narcissism among men / Sorokowski P. et al. // Personality and Individual Differences. 2015. Vol. 85. P. 123-127

58. Seligman M. E. P. What You Can Change and What You Can't / M. E. P. Seligman. – New York : Vintage Books, 2007. – 320 p.

59. What does the Narcissistic personahty inventory really measure? / Ackerman R.A. et al. // Assessment. 2011. Vol. 18. № 1. P. 67-87.

60. When social media isn't social: Friends' responsiveness to narcissists on Facebook / Choi M. et al. // Personahty and Individual Differences. 2015. Vol. 77. P. 209-214.

61. <http://www.yoki.ru/social/psy/21-10-2015/447776-coffee-0/>

Приложения

Приложение 1

Диагностика манипулятивного отношения (по шкале Банта)

Инструкция. Внимательно прочитайте (прослушайте) суждения опросника. Варианты ответов по всем суждениям даны на специальном бланке. Если вы считаете, что суждение верно и соответствует вашему представлению о себе и других людях, то в бланке ответов напротив номера суждения отметьте степень вашего согласия с ним, используя предложенную шкалу: 5 – практически всегда; 4 – часто; 3 – иногда; 2 – случайно; 1 – очень редко.

Опросник

1. Большинство людей ответят грубостью на грубость.
2. Большинство людей не верят во что-либо новое до тех пор, пока не испытают это на себе.
3. Тот, кто полностью доверяет другим людям, часто находится в затруднительном положении.
4. Большинство людей работают в полную силу только в том случае, если их заставляют это делать.
5. Даже самые отвратительные преступники имеют хоть капельку приличия.
6. Каждый нормальный человек будет бороться за то, что важно для него, даже если это будет стоить ему рабочего места (не задумываясь о последствиях).
7. Большинство людей не задумываются о том, что для них плохо, а что хорошо.
8. Некоторые самые блестящие люди обладают самыми отвратительными пороками.
9. Большинство людей намного легче забывают смерть своих родителей, чем потерю собственности.
10. Многие люди любят похвалиться, когда для этого нет достаточных оснований.
11. Большинству людей нравится преодолевать сложные ситуации.
12. Большинство людей отличаются храбростью.
13. Природа так создала человека, что он способен достичь меньше того, чем ему хотелось бы.
14. Самая большая разница между преступниками и другими людьми заключается в том, что преступники были настолько глупы, что дали себя поймать.
15. Наилучший способ поладить с людьми – говорить им то, что они хотели бы услышать.

16. Более безопасно помнить о том, что люди имеют пороки, которые проявляются в самых неожиданных ситуациях.

17. По природе своей люди добры.

18. Неверно считать, что в мире каждую минуту рождаются подлецы.

19. Для человеческой природы характерно поступать только с выгодой для себя.

20. Большинство людей удовлетворяются тем, что похоже на правду, но не является таковой.

Обработка и интерпретация результатов:

Баллы суммируются.

– 80 баллов и больше – высокий показатель;

– 60-80 баллов – средний показатель с тенденцией к высокому;

– 40-60 баллов – средний показатель с тенденцией к низкому;

– 40 баллов и меньше – низкий показатель.

Тест ролевой идентификации «Кто я?»

Тест ролевой самоидентификации используется для оценки различных социальных ролей человека, характеризующих личностное восприятие себя в разных ролях и состояниях, например «Я лидер», «Я подчиненный», «Я пессимист» и пр. Вопрос «Кто я?» напрямую связан с характеристиками собственного восприятия человеком самого себя, то есть с его образом «Я» или «Я-концепцией».

В рамках интерпретации теста можно определить множество идентичностей человеческой личности, такие как: половую, социальную, духовную, семейную, профессиональную, индивидуальную, физическую и т.д.

При этом каждая идентичность может быть выражена:

- прямо – ответ содержит прямое определение какой-либо идентичности. Например, мужчина – вариант прямого выражения гендерной идентичности. Прямые выражения характеризуют явную, принимаемую и выражаемую часть личности;

- косвенно – ответ содержит признаки той или иной идентичности. Например, жена, студентка, работница – варианты косвенного выражения гендерной идентичности (и прямого выражения семейной и социальной идентичности). Косвенные выражения (особенно при отсутствии прямых) свидетельствуют о менее осознаваемой, вытесненной части личности;

- не выражена совсем – среди характеристик нет ни прямых ни косвенных упоминаний той или иной идентичности. При этом соответствующая идентичность либо не развита, либо очень глубоко вытеснена.

По контексту можно судить о субъективной оценке каждой идентичности. Возможны следующие основные варианты:

- эмоционально-положительное отношение выражается в положительных характеристиках: хороший парень, внимательный работник;

- эмоционально-отрицательное отношение выражается в отрицательных характеристиках: неуверенный сотрудник, некрасивый мужчина;

- нейтральное отношение выражается в безоценочных характеристиках: мужчина, муж;

- отчужденное отношение выражается в абстрактно-отвлечённых характеристиках: житель планеты, биологическое существо.

Кроме того, в диагностике идентичности важно количество характеристик, соответствующих каждой идентичности, и порядок их написания (чем больше

характеристик идентичности и чем выше они находятся в списке, тем более они важны для личности, тем более развита соответствующая идентичность).

Шкала анализа идентификационных характеристик

Включает в себя 24 показателя, которые, объединяясь, образуют семь обобщенных показателей-компонентов идентичности:

«Социальное Я» включает семь показателей:

- прямое обозначение пола (юноша, девушка; женщина);
- сексуальная роль (любовник, любовница; донжуан, Амазонка);
- учебно-профессиональная ролевая позиция (студент, учусь в институте, врач, специалист);
- семейная принадлежность, проявляющаяся через обозначение семейной роли (дочь, сын, брат, жена и т. д.) или через указание на родственные отношения (люблю своих родственников, у меня много родных);
- этническо-региональная идентичность включает в себя этническую идентичность, гражданство (русский, татарин, гражданин, россиянин и др.) и локальную, местную идентичность (из Ярославля, Костромы, сибирячка и т. д.);
- мировоззренческая идентичность: конфессиональная, политическая принадлежность (христианин, мусульманин, верующий);
- групповая принадлежность: восприятие себя членом какой-либо группы людей (коллекционер, член общества).

«Коммуникативное Я» включает два показателя:

- дружба или круг друзей, восприятие себя членом группы друзей (друг, у меня много друзей);
- общение или субъект общения, особенности и оценка взаимодействия с людьми (хожу в гости, люблю общаться с людьми; умею выслушать людей).

«Материальное Я» подразумевает под собой различные аспекты:

- описание своей собственности (имею квартиру, одежду, велосипед);
- оценку своей обеспеченности, отношение к материальным благам (бедный, богатый, состоятельный, люблю деньги);
- отношение к внешней среде (люблю море, не люблю плохую погоду).

«Физическое Я» включает в себя такие аспекты:

- субъективное описание своих физических данных, внешности (сильный, приятный, привлекательный);

– фактическое описание своих физических данных, включая описание внешности, болезненных проявлений и местоположения (блондин, рост, вес, возраст, живу в общежитии);

– пристрастия в еде, вредные привычки.

«Деятельное Я» оценивается через два показателя:

– занятия, деятельность, интересы, увлечения (люблю решать задачи); опыт (был в Болгарии);

– самооценка способности к деятельности, самооценка навыков, умений, знаний, компетенции, достижений, (хорошо плаваю, умный; работоспособный, знаю английский).

«Перспективное Я» включает в себя девять показателей:

– профессиональная перспектива: пожелания, намерения, мечты, связанные с учебно-профессиональной сферой (будущий водитель, буду хорошим учителем);

– семейная перспектива: пожелания, намерения, мечты, связанные с семейным статусом (буду иметь детей, будущая мать и т. и.);

– групповая перспектива: пожелания, намерения, мечты, связанные с групповой принадлежностью (планирую вступить в партию, хочу стать спортсменом);

– коммуникативная перспектива: пожелания, намерения, мечты, связанные с друзьями, общением.

– материальная перспектива: пожелания, намерения, мечты, связанные с материальной сферой (получу наследство, заработаю на квартиру);

– физическая перспектива: пожелания, намерения, мечты, связанные с психофизическими данными (буду заботиться о своем здоровье, хочу быть накачанным);

– деятельностная перспектива: пожелания, намерения, мечты, связанные с интересами, увлечениями, конкретными занятиями (буду больше читать) и достижением определенных результатов (в совершенстве выучу язык);

– персональная перспектива: пожелания, намерения, мечты, связанные с персональными особенностями: личностными качествами, поведением и т. п. (хочу быть более веселым, спокойным);

– оценка стремлений (многого желаю, стремящийся человек).

«Рефлексивное Я» включает два показателя:

– персональная идентичность: личностные качества, особенности характера, описание индивидуального стиля поведения (добрый, искренний, общительная, настойчивый, иногда вредный, иногда нетерпеливый и т. д.), персональные характеристики (кличка, гороскоп, имя и т. д.); эмоциональное отношение к себе (я супер, «клевый»);

– глобальное, экзистенциальное «Я»: утверждения, которые глобальны и которые недостаточно проявляют различия одного человека от другого (человек разумный, моя сущность).

Два самостоятельных показателя:

– проблемная идентичность (я ничто, не знаю – кто я, не могу ответить на этот вопрос);

– ситуативное состояние: переживаемое состояние в настоящий момент (голоден, нервничаю, устал, влюблен, огорчен).

К объективной категории относится все, что отвечает объективной действительности респондента (анкетные, документные, антропологические данные – пол, возраст, национальность, имя, фамилия, профессия, социальное положение, перечисление обязанностей и пр.) независимо от языковой формы выражения (именительной или означальной).

Субъективная категория подразумевает личные взгляды, интересы, вкусы, уподобления субъекта. Поэтому, к субъективной категории исследователь относит субъективные оценочные суждения, личностно значимые характеристики, абстрактно-обобщенные мысли о себе. Кроме отмеченных объективных и субъективных категорий, интерпретация результатов теста предполагает обозначить еще и такие показатели:

– степень когнитивной сложности и дифференцированности образа «Я», который характеризуется количеством ответов на вопросы: кто Я? и какой Я?;

– мера осознанности социальной интеграции (количество ответов на вопрос кто Я?) и индивидуализации (количество ответов на вопрос какой Я?) и взаимоотношения между ними;

– характер содержания и формы высказывания (суждения позитивные или с негативным оттенком, психологично-личностные характеристики или общеатрибутивные);

– стабильность – изменчивость образа «Я» как временной параметр, наблюдаемые тенденции к трансформации конструкторов в семантическом поле субъекта;

Разновидности ролей, с которыми идентифицирует себя индивид:

– социальные (студент, житель общежития, будущий учитель, дочка, жена, автомобилист и др.);

– внутригрупповые (лидер, шутник, организатор и др.);

– межличностные (любимая, друг, партнер, советчик и др.);

– индивидуальные (вундеркинд, неудачник, деспот, оптимист, побудитель и др.);

Ответы разделяются по:

- социальным признакам (пол, возраст, национальность, профессия и др.);
- идеологическим убеждениям (философские, политические, моральные высказывания);
- направленности личности (интересы, желания, мечты, потребности, цель и др.);
- самооценке (уверенность в себе, самоуважение, уровень притязаний).

Инструкция к тесту

«В течение 12 минут вам необходимо дать как можно больше ответов на один вопрос, относящийся к вам самим: «Кто Я?». Постарайтесь дать как можно больше ответов. Каждый новый ответ начинайте с новой строки (оставляя некоторое место от левого края листа). Вы можете отвечать так, как вам хочется, фиксировать все ответы, которые приходят к вам в голову, поскольку в этом задании нет правильных или неправильных ответов. Также важно замечать, какие эмоциональные реакции возникают у вас в ходе выполнения данного задания, насколько трудно или легко вам было отвечать на данный вопрос».

Когда клиент заканчивает отвечать, его просят произвести первый этап обработки результатов – количественный:

«Пронумеруйте все сделанные вами отдельные ответы-характеристики. Слева от каждого ответа поставьте его порядковый номер. Теперь каждую свою отдельную характеристику оцените по четырехзначной системе:

- «+» – знак «плюс» ставится, если в целом вам лично данная характеристика нравится;
- «-» – знак «минус» – если в целом вам лично данная характеристика не нравится;
- «±» – знак «плюс-минус» – если данная характеристика вам и нравится, и не нравится одновременно;
- «?» – знак «вопроса» – если вы не знаете на данный момент времени, как вы точно относитесь к характеристике, у вас нет пока определенной оценки рассматриваемого ответа.

Знак своей оценки необходимо ставить слева от номера характеристики. У вас могут быть оценки как всех видов знаков, так и только одного знака или двух-трех.

После того как вами будут оценены все характеристики, подведите итог:

- сколько всего получилось ответов,
- сколько ответов каждого знака».

Обработка и интерпретация результатов теста

Самооценка представляет собой эмоционально-оценочную составляющую Я-концепции. Самооценка отражает отношение к себе в целом или к отдельным сторонам своей личности и деятельности.

Самооценка может быть *адекватной* и *неадекватной*.

Адекватность *самооценивания* выражает степень соответствия представлений человека о себе объективным основаниям этих представлений.

Уровень самооценки выражает степень реальных, идеальных или желаемых представлений о себе.

Самооценка идентичности определяется в результате соотношения количества оценок «+» и «-», которые получились при оценивании каждого своего ответа испытуемым (клиентом) на этапе количественной обработки.

Самооценка считается **адекватной**, если соотношение положительно оцениваемых качеств к отрицательно оцениваемым («+» к «-») составляет 65-80% на 35-20%.

Адекватная самооценка состоит в способности реалистично осознавать и оценивать как свои достоинства, так и недостатки, за ней стоит позитивное отношение к себе, самоуважение, принятие себя, ощущение собственной полноценности.

Также адекватная самооценка выражается в том, что человек ставит перед собой реально достижимые и соответствующие собственным возможностям цели и задачи, способен брать на себя ответственность за свои неудачи и успехи, уверен в себе, способен к жизненной самореализации.

Уверенность в себе позволяет человеку регулировать уровень притязаний и правильно оценивать собственные возможности применительно к различным жизненным ситуациям.

Человек с адекватной самооценкой свободно и непринужденно ведет себя среди людей, умеет строить отношения с другими, удовлетворен собой и окружающими. Адекватная самооценка является необходимым условием формирования уверенного полоролевого поведения.

Различают неадекватную завышенную самооценку – переоценку себя субъектом и неадекватную заниженную самооценку – недооценку себя субъектом.

Неадекватная самооценка свидетельствует о нереалистичной оценке человеком самого себя, снижении критичности по отношению к своим действиям, словам, при этом часто мнение о себе у человека расходится с мнением о нем окружающих.

Самооценка считается **неадекватно завышенной**, если количество положительно оцениваемых качеств по отношению к отрицательно оцениваемым («+» к «-») составляет

85-100%, то есть человек отмечает, что у него или нет недостатков, или их число достигает 15% (от общего числа «+» и «-»).

Люди с завышенной самооценкой, с одной стороны, гипертрофированно оценивают свои достоинства: переоценивают и приписывают их, с другой стороны, недооценивают и исключают у себя недостатки. Они ставят перед собой более высокие цели, чем те, которых могут реально достигнуть, у них высокий уровень притязаний, не соответствующий их реальным возможностям.

Человек с завышенной самооценкой характеризуется также неспособностью принимать на себя ответственность за свои неудачи, отличается высокомерным отношением к людям, конфликтностью, постоянной неудовлетворенностью своими достижениями, эгоцентризмом. Неадекватная самооценка своих возможностей и завышенный уровень притязаний обуславливают чрезмерную самоуверенность.

Самооценка считается неадекватно заниженной, если количество отрицательно оцениваемых качеств по отношению к положительно оцениваемым («-» к «+») составляет 50-100%, то есть человек отмечает, что у него или нет достоинств, или их число достигает 50% (от общего числа «+» и «-»).

Люди с заниженной самооценкой обычно ставят перед собой более низкие цели, чем те, которых могут достигнуть, преувеличивая значение неудач. Ведь низкая самооценка предполагает неприятие себя, самоотрицание, негативное отношение к своей личности, которые обусловлены недооценкой своих успехов и достоинств.

При заниженной самооценке человек характеризуется другой крайностью, противоположной самоуверенности, – чрезмерной неуверенностью в себе. Неуверенность, часто объективно не обоснованная, является устойчивым качеством личности и ведет к формированию у человека таких черт, как смирение, пассивность, «комплекс неполноценности».

Самооценка является **неустойчивой**, если число положительно оцениваемых качеств по отношению к отрицательно оцениваемым («+» к «-») составляет 50-55%. Такое соотношение, как правило, не может длиться долго, является неустойчивым, дискомфортным.

Что стоит за применением человеком оценки «±» относительно своих характеристик?

Использование знака «плюс-минус» («±») говорит о способности человека рассматривать то или иное явление с двух противоположных сторон, говорит о степени его уравновешенности, о «взвешенности» его позиции относительно эмоционально значимых явлений.

Можно условно выделить людей **эмоционально-полярного, уравновешенного и сомневающегося типа.**

К людям **эмоционально-полярного типа** относятся те, кто все свои идентификационные характеристики оценивают только как нравящиеся или не нравящиеся им, они совсем не используют при оценивании знак «плюс-минус».

Для таких людей характерен максимализм в оценках, перепады в эмоциональном состоянии, относительно них можно сказать «от любви до ненависти один шаг». Это, как правило, эмоционально-выразительные люди, у которых отношения с другими людьми сильно зависят от того, насколько им человек нравится или не нравится.

Если количество знаков «±» достигает 10-20% (от общего числа знаков), то такого человека можно отнести к **уравновешенному типу**. Для них, по сравнению с людьми эмоционально-полярного типа, характерна большая стрессоустойчивость, они быстрее разрешают конфликтные ситуации, умеют поддерживать конструктивные отношения с разными людьми: и с теми, которые им в целом нравятся, и с теми, которые у них не вызывают глубокой симпатии; терпимее относятся к недостаткам других людей.

Если количество знаков «±» превышает 30-40% (от общего числа знаков), то такого человека можно отнести к **сомневающемуся типу**. Такое количество знаков «±» может быть у человека, переживающего кризис в своей жизни, а также свидетельствовать о нерешительности как черте характера (когда человеку тяжело принимать решения, он долго сомневается, рассматривая различные варианты).

Что стоит за применением человеком оценки «?» относительно своих характеристик?

Наличие знака «?» при оценке идентификационных характеристик говорит о способности человека переносить ситуацию внутренней неопределенности, а значит, косвенно свидетельствует о способности человека к изменениям, готовности к переменам.

Данный знак оценки используется людьми достаточно редко: один или два знака «?» ставят только 20% обследуемых.

Наличие трех и более знаков «?» при самооценивании предполагает у человека наличие кризисных переживаний.

В целом использование человеком при самооценивании знаков «±» и «?» является благоприятным признаком хорошей динамики консультативного процесса.

Применяющие данные знаки люди, как правило, быстрее выходят на уровень самостоятельного решения собственных проблем.

Человек с более развитым уровнем рефлексии дает в среднем больше ответов, чем человек с менее развитым представлением о себе (или более «закрытый»).

Также об уровне рефлексии говорит субъективно оцениваемая самим человеком легкость или трудность в формулировании ответов на ключевой вопрос теста.

Как правило, человек с более развитым уровнем рефлексии быстрее и легче находит ответы, касающиеся его собственных индивидуальных особенностей.

Человек же, не часто задумывающийся о себе и своей жизни, отвечает на вопрос теста с трудом, записывая каждый свой ответ после некоторого раздумья.

О низком уровне рефлексии можно говорить, когда за 12 минут человек может дать только два-три ответа (при этом важно уточнить, что человек действительно не знает, как можно еще ответить на задание, а не просто перестал записывать свои ответы в силу своей скрытности).

О достаточно высоком уровне рефлексии свидетельствует 15 и более разных ответов на вопрос «Кто Я?».

Вопрос «Кто я?» логически связан с характеристиками собственного восприятия человеком самого себя, то есть с его образом «Я» (или Я-концепцией). Отвечая на вопрос «Кто я?», человек указывает социальные роли и характеристики-определения, с которыми он себя соотносит, идентифицирует, то есть он описывает значимые для него социальные статусы и те черты, которые, по его мнению, связываются с ним.

Таким образом, **соотношение социальных ролей и индивидуальных характеристик** говорит о том, насколько человек осознает и принимает свою уникальность, а также насколько ему важна принадлежность к той или иной группе людей.

Отсутствие в самоописании индивидуальных характеристик (показателей рефлексивной, коммуникативной, физической, материальной, деятельной идентичностей) при указании множества социальных ролей («студент», «прохожий», «избиратель», «член семьи», «россиянин») может говорить о недостаточной уверенности в себе, о наличии у человека опасений в связи с самораскрытием, выраженной тенденции к самозащите.

Отсутствие же социальных ролей при наличии индивидуальных характеристик может говорить о наличии ярко выраженной индивидуальности и сложностях в выполнении правил, которые исходят от тех или иных социальных ролей.

Также отсутствие социальных ролей в идентификационных характеристиках возможно при кризисе идентичности или инфантильности личности.

За соотношением социальных ролей и индивидуальных характеристик стоит вопрос о соотношении социальной и личностной идентичностей. При этом под личностной идентичностью понимают набор характеристик, который делает человека

подобным самому себе и отличным от других, социальная идентичность же трактуется в терминах группового членства, принадлежности к большей или меньшей группе людей.

Социальная идентичность преобладает в случае, когда у человека наблюдается высокий уровень определенности схемы «мы – другие» и низкий уровень определенности схемы «я – мы». Личностная идентичность превалирует у людей с высоким уровнем определенности схемы «я – другие» и низким уровнем определенности схемы «мы – другие».

Успешное установление и поддержание партнерских взаимоотношений возможно человеком, имеющим четкое представление о своих социальных ролях и принимающим свои индивидуальные характеристики. Поэтому одной из задач супружеского консультирования является помощь клиенту в осознании и принятии особенностей своих социальной и личностной идентичностей.

Анализ психолингвистического аспекта идентичности включает в себя определение того, какие части речи и какой содержательный аспект самоидентификации являются доминирующими в самоописании человека.

Существительные:

- Преобладание в самоописаниях существительных говорит о потребности человека в определенности, постоянстве;
- Недостаток или отсутствие существительных – о недостаточной ответственности человека.

Прилагательные:

- Преобладание в самоописаниях прилагательных говорит о демонстративности, эмоциональности человека;
- Недостаток или отсутствие прилагательных – о слабой дифференцированности идентичности человека.

Глаголы:

- Преобладание в самоописаниях глаголов (особенно при описании сфер деятельности, интересов) говорит об активности, самостоятельности человека; недостаток или отсутствие в самоописании глаголов – о недостаточной уверенности в себе, недооценке своей эффективности.

Чаще всего в самоописаниях используются существительные и прилагательные.

Гармоничный тип лингвистического самоописания характеризуется использованием приблизительно равного количества существительных, прилагательных и глаголов.

Под **валентностью идентичности** понимается преобладающий эмоционально-оценочный тон идентификационных характеристик в самоописании человека (данная оценка осуществляется самим специалистом).

Разность общего знака эмоционально-оценочного тона идентификационных характеристик определяет различные виды валентности идентичности:

– негативная – преобладают в целом отрицательные категории при описании собственной идентичности, больше описываются недостатки, проблемы идентификации («некрасивый», «раздражительная», «не знаю, что сказать о себе»);

– нейтральная – наблюдается или равновесие между положительными и отрицательными самоидентификациями, или в самоописании человека ярко не проявляется никакой эмоциональный тон (например, идет формальное перечисление ролей: «сын», «студент», «спортсмен» и т. д.);

– позитивная – положительные идентификационные характеристики преобладают над отрицательными («веселая», «добрый», «умный»);

– завышенная – проявляется или в практическом отсутствии отрицательных самоидентификаций, или в ответах на вопрос «Кто Я?» преобладают характеристики, представленные в превосходной степени («я лучше всех», «я супер» и т. д.).

Наличие **позитивной валентности** может выступать признаком адаптивного состояния идентичности, так как связано с настойчивостью в достижении цели, точностью, ответственностью, деловой направленностью, социальной смелостью, активностью, уверенностью в себе.

Остальные три вида валентности характеризуют неадаптивное состояние идентичности. Они связаны с импульсивностью, непостоянством, тревожностью, депрессивностью, ранимостью, неуверенностью в своих силах, сдержанностью, робостью.

Данные психолингвистического анализа, проведенного специалистом, сопоставляются с результатами самооценивания клиента.

Можно условно найти соответствие между знаком эмоционально-оценочного тона идентификационных характеристик и видом самооценки идентичности, которое говорит о том, что выполняющий методику «Кто Я?» человек, использует типичные для других людей критерии эмоциональной оценки личностных характеристик (например, качество «добрый» оценивается как «+»). Это соответствие является хорошим прогностическим знаком способности человека к адекватному пониманию других людей.

Наличие расхождений между знаком эмоционально-оценочного тона идентификационных характеристик и видом самооценки идентичности (например, качество «добрый» оценивается человеком, как «-») может говорить о существовании у

клиента особой системы эмоциональной оценки личностных характеристик, которая мешает установлению контакта и взаимопониманию с другими людьми.

Соответствие видов валентности и самооценки

Виды валентности идентичности	Виды самооценки идентичности
Негативная	Неадекватно-заниженная
Нейтральная	Неустойчивая
Позитивная	Адекватная
Завышенная	Неадекватно-завышенная

В качестве количественной оценки уровня дифференцированности идентичности выступает число, отражающее общее количество показателей идентичности, которое использовал человек при самоидентификации.

Число используемых показателей колеблется у разных людей чаще всего в диапазоне от 1 до 14.

Высокий уровень дифференцированности (9-14 показателей) связан с такими личностными особенностями, как общительность, уверенность в себе, ориентирование на свой внутренний мир, высокий уровень социальной компетенции и самоконтроля.

Низкий уровень дифференцированности (1-3 показателя) говорит о кризисе идентичности, связан с такими личностными особенностями, как замкнутость, тревожность, неуверенность в себе, трудности в контролировании себя.

Я-структурный тест Аммона

Описание: Я-структурный тест Аммона (нем. Ich-Struktur-Test nach Ammon, сокр. ISTA) - клиническая тестовая методика, разработанная G.Ammon в 1997 году на основании концепции динамической психиатрии (1976 г.) и адаптированная НИПНИ им. Бехтерева Ю.А. Тупицыным и его сотрудниками. Также на основе теста впоследствии была разработана Методика оценки психического здоровья.

Внутренняя структура. Тест состоит из 220 утверждений, с каждым из которых испытуемый должен выразить своё согласие или несогласие. Утверждения группируются в 18 шкал, вопросы между шкалами не пересекаются.

Шкалы, в свою очередь, группируются по шести основным Я-функциям, на диагностику которых они и направлены. Это Агрессия, Тревога/страх, Внешнее отграничение Я, Внутреннее отграничение Я, Нарциссизм и Сексуальность. Каждая из этих функций, по Аммону, может быть конструктивной, деструктивной и дефицитарной - что и измеряется соответствующими шкалами.

Краткое описание шкалы «Нарциссизм»

Нарциссизм определяет отношение человека к самому себе, ощущение самостоятельности ценности и значимости, исходя из которой строится взаимодействие с окружающим миром. Это касается как ощущения ценности себя целого, так и отдельных частей тела (например, руки), психических функций (например, эмоциональных переживаний), социальных ролей и т.д. В случае патологических взаимоотношений в значимых социальных группах нарциссизм приобретает патологическую выраженность, в результате которой личность, например, может спастись бегством от реальности в мире собственных фантазий.

Краткое описание содержания шкал

Конструктивная	Деструктивная	Дефицитарная
Позитивное и адекватное реальности отношение к себе, положительная оценка своего значения, способностей, интересов, своей внешности, признание желательности удовлетворения своих значимых потребностей, принятие своих слабостей	Нереалистическая самооценка, уход в свой внутренний мир, негативизм, частые обиды и ощущение непонятое окружающими. Неспособность принимать критику и эмоциональную поддержку окружающих	Отсутствие контакта с самим собой, положительного отношения к себе, признания собственной ценности. Отказ от собственных интересов и потребностей. Часто остается незамеченным и забытым

Подробное описание шкалы «нарциссизм».

Конструктивный нарциссизм понимается как позитивное представление индивида о самом себе, базирующееся на ощущении собственной значимости и опирающееся на положительный опыт интерперсональных контактов. Главными атрибутами такого восприятия себя и представления о себе являются как реалистичность оценок, в которых интериоризированы важнейшие, в хорошем смысле непредвзятые, дружественные, «участвующие» отношения значимого окружения, так и целостность, включающая общее позитивное отношение к себе как к личности, к отдельным сферам своего существования, собственным действиям, чувствам, мыслям, телесным процессам, сексуальным переживаниям. Такое целостное реалистическое принятие себя в самых разных своих проявлениях позволяет свободно отдавать себя во власть чужих оценок, не пытаясь ни сознательно, ни бессознательно искусственной но сформировать положительное представление о себе, тщательно прикрывая собственные слабости. Другими словами, конструктивный нарциссизм означает заметное сближение таких интеграции как «'Я' для себя» и «'Я' для других». Как бы ни понималась природа нарциссизма вообще, конструктивный нарциссизм характеризует достаточную зрелость интерперсональных потенций индивида и «здоровую» самодостаточность. Это не «фантазии всемогущества» и не восторг чувственного наслаждения, а ощущение радости от растущих возможностей реализации себя в сложном мире человеческих отношений.

В поведении конструктивный нарциссизм проявляется как способность адекватно оценивать себя, по-настоящему полно воспринимать свои возможности и реализовывать их, ощущать свою силу и компетентность, прощать себе ошибки и промахи, извлекая необходимые уроки и тем самым увеличивая свой жизненный потенциал. Конструктивный нарциссизм обнаруживает себя в возможности получать удовольствие от собственных мыслей, чувств, фантазий, прозрений, интуитивных решений и действий, правильно воспринимая их реальную ценность, он позволяет индивиду полнокровно ощущать свою телесную жизнь и обеспечивает возможность устанавливать разнообразные интерперсональные отношения в соответствии со своими внутренними побуждениями. Конструктивный нарциссизм дает возможность безболезненно переживать временное одиночество, не испытывая чувств тоски или скуки. Конструктивный нарциссизм позволяет человеку искренне прощать другим их ошибки и заблуждения, любить и быть любимым, сохраняя внутреннюю целостность, самостоятельность и автономность.

Для лиц с высокими показателями по данной шкале характерны высокая самооценка, чувство собственного достоинства, здоровое честолюбие, реалистичность в восприятии себя и других, открытость в межличностных контактах, многообразие интересов и побуждений, способность наслаждаться жизнью в самых разных ее проявлениях, эмоциональная и духовная зрелость, возможность противостоять неблагоприятному развитию событий, недоброжелательным оценкам и действиям других без ущерба для себя и необходимости использовать защитные формы, серьезно искажающие действительность.

При низких показателях по шкале конструктивного нарциссизма речь идет, как правило, о неуверенных в себе, несамостоятельных, зависимых людях, болезненно реагирующих на чужие оценки и критику, интолерантных к собственным слабостям и недостаткам других. Для таких людей типичны коммуникативные трудности, они не способны поддерживать теплые доверительные отношения вообще или, устанавливая и поддерживая их, не могут сохранять собственные цели и предпочтения. Чувственная жизнь лиц с низкими показателями по данной шкале зачастую обеднена или слишком «необычна», круг интересов узок и специфичен. Слабость эмоционального контроля и отсутствие полноценного коммуникативного опыта не позволяют этим людям в достаточной степени ощущать полноту жизни.

Деструктивный нарциссизм понимается как искажение или нарушение возможности личности реалистично ощущать, воспринимать и оценивать себя. Формируясь в процессе деформированных симбиотических отношений, деструктивный нарциссизм вбирает в себя преэдипальный опыт негативных интерперсональных интеракций и фактически представляет собой реактивное защитное переживание недостаточности нежно-заботливого отношения к растущему «Я» ребенка. Таким образом, деструктивный нарциссизм как бы «соткан» из обид, страхов, агрессивных чувств, предубеждений, предрассудков, отказов, запретов, разочарований и фрустраций, возникающих во взаимодействии ребенка и матери, т. е. отражает неосознанную деструктивную динамику первичного групподинамического поля и последующих референтных групп. Важнейшей особенностью деструктивного нарциссизма является временная и интенсивностная нестабильность отношения к себе, проявляющаяся в недооценке или переоценке себя, при этом размах колебаний определяется фантазиями величия, с одной стороны, и идеями малоценности – с другой. Отношение к себе не может быть стабилизировано вследствие невозможности объективировать его в «зеркале» межличностного взаимодействия. Предшествующий негативный симбиотический опыт демонстрации своего истинного слабого недифференцированного «Я» заставляет избегать

взаимных контактов в широком спектре ситуаций, требующих подтверждения собственной идентичности. Коммуникация с окружающим приобретает акцентированно односторонний характер, в этой связи, как правило, углубляется рассогласование между внутренней самооценкой и неосознанно предполагаемой оценкой себя другими. Степень этого рассогласования определяет интенсивность потребности нарциссического подтверждения и нарциссической поддержки извне. Главной проблемой при этом является невозможность получения такого «нарциссического питания». Постоянно контролируя коммуникативный процесс, деструктивно нарциссическое «Я» отгораживается от субъектной активности Другого, другой перестает быть Другим, необходимый диалог превращается в непрекращающийся монолог.

На поведенческом уровне деструктивный нарциссизм проявляется неадекватной оценкой себя, своих действий, способностей и возможностей, искаженным восприятием других, чрезмерной настороженностью в общении, нетерпимостью к критике, низкой толерантностью к фрустрациям, боязнью близких, теплых, доверительных отношений и неспособностью устанавливать их, потребностью в общественном подтверждении своей значимости и ценности, а также склонностью к построению аутистического мира, отгораживающего от реальных интерперсональных взаимодействий. Часто отмечаются также ощущение неразделенности и непонятости другими субъективно важных переживаний и чувств, интересов и мыслей, чувство враждебности окружающих, вплоть до параноидных реакций, ощущение скуки и безрадостности существования.

Высокие показатели по данной шкале отражают выраженную противоречивость самооценки, несогласованность отдельных ее компонентов, нестабильность отношения к себе, трудности в интерперсональных контактах, крайнюю обидчивость, чрезмерную осторожность, закрытость в общении, тенденцию постоянно контролировать собственную экспрессию, сдержанность, аспонтанность, «сверхпроницательность» вплоть до подозрительности. Фасадная безупречность часто сопровождается чрезмерной требовательностью и непримиримостью к недостаткам и слабостям других; высокая потребность находиться в центре внимания, получать признание окружающих, сочетается с непереносимостью критики и склонностью избегать ситуаций, в которых может происходить реальная внешняя оценка собственных свойств, а неполноценность межличностного общения компенсируется выраженной тенденцией к манипулированию.

Дефицитарный нарциссизм понимается как недостаточность способности формировать целостное отношение к себе, развивать дифференцированное представление о собственной личности, своих способностях и возможностях, равно как и реалистично оценивать себя. Дефицитарный нарциссизм представляет собой рудиментарное состояние

чувства собственной достаточности и автономии. По сравнению с деструктивным нарциссизмом здесь речь идет о более глубоком нарушении центральной Я-функции, ведущем к почти полной неспособности воспринимать неповторимость и единственность собственного существования, придавать значение своим желаниям, целям, мотивам и поступкам, отстаивать собственные интересы и иметь самостоятельные взгляды, мнения и точки зрения. Как и ранее описанные дефицитарные состояния других Я-функций, дефицитарный нарциссизм первично связан с атмосферой и характером преедипального взаимодействия. Вместе с тем, в отличие от, например, деструктивного нарциссизма он отражает существенно иной модус интеракционных процессов. Если среда, вызывающая деструктивную деформацию нарциссизма, характеризуется «слишком человеческими» отношениями с их непоследовательностью, противоречивостью, страхами, обидами, чувствами обиденности и несправедливости, то атмосфера дефицитарного нарциссизма – холод, безразличие и равнодушие. Таким образом, вместо «искажающего зеркала» деструкции здесь существует лишь «пустота» дефицита. Необходимо отметить, что физический уход и забота о растущем ребенке могут быть при этом безупречны, однако формальны, ориентированы на сугубо внешние конвенциональные нормы и не отражают личностного, субъектного участия. Фактически именно этот дефицит любви, нежности и собственно человеческой заботы препятствует формированию у ребенка собственных границ, выделению себя и становлению первичной Я-идентичности и, в дальнейшем, почти фатально предопределяет глубокий «нарциссический голод».

В поведении дефицитарный нарциссизм проявляется низкой самооценкой, выраженной зависимостью от окружающих, невозможностью устанавливать и поддерживать «полноценные» межличностные контакты и отношения без ущерба своим интересам, потребностям, жизненным планам, трудностями выделения собственных мотивов и желаний, взглядов и принципов, и связанной с этим чрезмерной идентификацией с нормами, ценностями, потребностями и целями ближайшего окружения, а также бедностью эмоциональных переживаний, общий фон которых – безрадостность, пустота, скука и забытость. Непереносимость одиночества и выраженное неосознанное стремление к теплым, симбиотическим контактам, в которых можно полностью «раствориться», укрыв тем самым себя от невыносимых страхов реальной жизни, личной ответственности и собственной идентичности.

Высокие оценки по данной шкале характеризуют неуверенных в себе, своих возможностях, силе и компетенции людей, прячущихся от жизни, пассивных, пессимистичных, зависимых, чрезмерно конформных, неспособных к подлинным человеческим контактам, стремящихся к симбиотическому слиянию, ощущающих свою

ненужность и неполноценность, постоянно нуждающихся в нарциссическом «питании» и неспособных к конструктивному взаимодействию с жизнью и всегда довольствующихся лишь ролью пассивных реципиентов.

Валидизация

Настоящая версия ISTA является русскоязычным эквивалентом пересмотренного в 1997 году последнего авторского варианта опросника. В рамках адаптационных процедур был осуществлен двойной (немецко-русский и русско-немецкий) перевод текста утверждений теста, проведено сопоставление и согласование психологического смысла отдельных вопросов, исследованы показатели валидности и надежности шкал, осуществлена рестандартизация тестовых оценок.

Валидность теста прежде всего основывается на теоретических представлениях Гюнтера Аммона о структурных и динамических особенностях центральных Я-функций. В соответствие с гуманструктурной концепцией личности отобран ряд утверждений, позволяющих регистрировать поведенческие проявления, в которых отображается преимущественно неосознаваемая Я-структура. Таким образом, ISTA построена по рациональному принципу, базируется на концептуальной валидности и имплицитно содержит опыт психоаналитически ориентированного наблюдения.

В настоящей версии опросника согласования психологического смысла предлагаемых айтемов с немецкими аналогами осуществлялось на основе экспертного заключения, выработанного группой экспертов-психологов, которые в свою очередь опирались на операционализационные определения исследуемых центральных личностных образований гуманструктуральной концепции G.Ammon'a.

В частности, в полном соответствии с теоретическими представлениями, группы шкал, оценивающих конструктивную деструктивную и дефицитарную составляющие Я-функций обнаруживают высокую положительную корреляцию внутри группы. При этом «конструктивные» шкалы резко отрицательно коррелируют с «деструктивными» и «дефицитарными» шкалами.

Рестандартизация опросника проведена на группе, включавшей 1000 испытуемых в возрасте от 18 до 53 лет, преимущественно со средним или средне-специальным образованием.

Психометрические характеристики теста

Конструктивная валидность

Надёжность теста заключается в его способности идентифицировать искомый признак, и по этой характеристике Я-структурный тест гораздо лучше различает признаки

в популяции больных, а не здоровых людей. Связано это с тем, что в тесте встречаются утверждения, крайне редко характерные для здоровых людей.

Внутренняя корреляция

Ожидаемо, показатели всех конструктивных шкал коррелируют между собой, как и коррелируют между собой показатели всех деструктивных и дефицитарных шкал, образуя общие "фактор здоровья" и "фактор патологии".

Внешняя валидность

ISTA предсказуемо и значимо коррелирует со шкалами Гессенского, Индекса жизненного стиля, Симптоматического опросника SCL-90-R, MMPI.

Интерпретация

Подсчёт баллов

Учитываются только утвердительные ответы — «Да» (Верно)

Шкала	Конструктивная	Деструктивная	Дефицитарная
Нарциссизм	18, 34, 44, 73, 85, 96, 106, 115, 141, 183, 189, 198	19, 31, 53, 68, 87, 113, 162, 174, 199, 204, 206, 214	9, 24, 27, 64, 79, 101, 103, 111, 124, 134, 146, 156, 216

Перевод в Т-баллы

Перевод сырых баллов в Т-баллы производится по следующей формуле:

$$T=50+10(X-M)\sigma$$

где X - сырой балл, а M и δ - значения взятые из таблицы:

Шкала	Медиана	Отклонение
Н1	8,91	2,08
Н2	4,17	1,98
Н3	2,56	2,03

Стимульный материал (Бланк опросника)

Инструкция. На следующих страницах Вы найдете ряд высказываний об определенных способах поведения и установках. Вы можете ответить верно или неверно (согласен или не согласен). Выбрав ответ, поставьте пожалуйста знак x (крест) в предусмотренном для этого месте на бланке для ответов.

Не существует правильных или неправильных ответов, так как каждый человек имеет право на собственную точку зрения. Отвечайте так, как считаете верным для себя.

Обратите, пожалуйста, внимание на следующее:

1. Не думайте о том, какой ответ мог бы создать лучшее впечатление о Вас и отвечайте так, как считаете для себя предпочтительнее. Некоторые вопросы, возможно, касаются Вас очень лично, но постарайтесь, чтобы Ваши ответы были откровенными.

2. Не думайте долго над предложениями, выбирая ответ, отмечайте тот, который первым пришел Вам в голову.

Естественно, что эти короткие вопросы не могут учесть все особенности, поэтому, может быть, некоторые утверждения Вам не очень подходят. Несмотря на это, пометьте один из ответов, а именно тот, который для Вас наиболее приемлем.

Будьте искренними и откровенными с самим собой.

Долго не думайте, отвечайте быстро, предпочитая первый ответ, который пришел в голову.

1. Если я начал(а) какое-то дело, я заканчиваю его, независимо от того, стоит что-нибудь на пути или нет

2. Если меня обидели, то я пытаюсь отомстить

3. Чаще всего я чувствую себя одиноким (одинокой), даже среди других людей

4. Когда я рассержен(а), я срываю свой гнев на других

5. У меня отличное чувство времени

6. Как правило я работаю с большим напряжением

7. Если кто-нибудь заставляет меня ждать, я не могу думать ни о чем другом

8. Я легко схожусь с людьми

9. То, что я действительно чувствую и думаю, в сущности, никого не интересует

10. Меня часто упрекают в том, что я нечувствительный человек

11. Мне приятно, когда другие люди на меня смотрят

12. Часто я ловлю себя на том, что мои мысли где-то в другом месте

13. Как правило, утром я просыпаюсь бодрым (бодрой) и отдохнувшим (отдохнувшей)

14. Я хочу только одного, чтобы другие оставили меня в покое

15. Секс создает у меня счастливое настроение на целый день

16. Я почти совсем не вижу сновидений

17. Я не могу прервать скучный для меня разговор

18. Я с удовольствием приглашаю гостей к себе домой

19. Тем, о чем я думаю в действительности, я не могу поделиться с другими

20. Ко мне часто пристают с сексуальными предложениями

21. Чаще я радуюсь, чем сержусь

22. Что касается сексуальности, то я имею свои собственные фантазии

23. Я охотно помогаю другим, но не позволяю себя использовать

24. То, что я делаю, часто не находит никакого признания

25. Когда я испытываю злость, это вызывает у меня чувство вины

26. Меня привлекают новые задачи
27. Когда я уезжаю на несколько дней, это едва ли кого-нибудь интересует
28. Трудности сразу же выбивают меня из колеи
29. Я придаю большое значение тому, чтобы все имело свой порядок
30. Даже несколько минут сна, могут сделать меня отдохнувшим (отдохнувшей)
31. Я могу показывать другим только законченную работу
32. Мне неприятно оставаться с кем-либо наедине
33. Я охотно придумываю себе эротические ситуации, которые хотел(а) бы пережить со своей (своим) партнершей (партнером)
34. Я много жду от жизни
35. Зачастую мой интерес пересиливает страх
36. В любой компании я остаюсь самым (сама) собой
37. Мои проблемы и заботы — это только мои заботы
38. Самое прекрасное в жизни — это сон
39. Жизнь — это сплошное страдание
40. Я с удовольствием провожу со своей (своим) сексуальной (сексуальным) партнершей (партнером) всю ночь
41. Часто я ощущаю себя недостаточно включенным (включенной) в происходящее
42. В своей повседневной жизни я чаще испытываю радость, чем досаду
43. В эротическом настроении мне не нужно выдумывать темы для разговора с партнершей (партнером)
44. Я охотно рассказываю другим о своей работе
45. Часто у меня бывают дни, когда я часами занят(а) своими мыслями
46. Я редко нахожу кого-нибудь сексуально привлекательной (привлекательным)
47. Я ощущаю, что моя тревожность очень стесняет меня в жизни
48. Мне нравится находить то, что доставляет сексуальное удовольствие моей (моему) партнерше (партнеру)
49. Я постоянно что-нибудь забываю
50. Мой страх помогает мне ощутить, что я хочу и чего я не хочу
51. У меня много энергии
52. Мне часто снится, что на меня нападают
53. Чаще всего меня недооценивают в моих способностях
54. Часто я не осмеливаюсь выйти один (одна) на улицу
55. Во время работы нет места чувствам

56. Я благодарен (благодарна) всякий раз, когда мне точно говорят, что я должен (должна) сделать
57. Я часто руководствуюсь мнением других людей
58. Для меня хорошее настроение заразительно
59. Часто страх «парализует» меня
60. Когда моей (моему) партнерше (партнеру) хочется спать со мной, я чувствую себя стесненным (стесненной)
61. В большинстве случаев я откладываю принятие решений «на потом»
62. Мои сексуальные фантазии почти всегда крутятся вокруг того, насколько хорошо ко мне относится партнерша (партнер)
63. Я боюсь, что я мог (могла) бы причинить кому-нибудь вред
64. Никто не замечает — есть я или нет
65. Я испытываю внутренний дискомфорт, если у меня долгое время нет сексуальных отношений
66. В сущности, моя жизнь — сплошное ожидание
67. Часто со мной случается так, что я влюбляюсь в кого-нибудь, кто уже имеет партнершу (партнера)
68. Ответственность, которую я несу, другие часто не замечают
69. В большинство угрожающих ситуаций, которые были в моей жизни, я был(а) втянут(а) помимо своей воли
70. Иногда мне хочется грубого секса
71. Часто я чувствую свою незащищенность перед жизнью
72. Если на меня «нападают», я «проглатываю» свой гнев
73. Благодаря своим способностям, я всегда легко устанавливаю контакты
74. Я радуюсь каждому новому знакомству, которое завожу
75. В высшей степени возбуждающим я нахожу секс с незнакомыми
76. Иногда у меня возникают мысли о самоубийстве
77. Часто мои мысли витают в облаках
78. Я могу полностью сексуально отдаваться
79. Обо мне часто забывают
80. Я не люблю игр
81. В моих отношениях с партнершей (партнером) сексуальность не играет большой роли
82. В группе я теряюсь

83. Я не стесняюсь показывать сексуальное желание своей (своему) партнерше (партнеру)
84. Я все время позволяю все вваливать на себя
85. Я с удовольствием выбираю подарки для своих друзей
86. На меня легко можно произвести впечатление
87. Я замечаю, что чаще всего рассказываю о плохом, а о хорошем забываю
88. Мне неприятно, когда кто-нибудь говорит о своих чувствах
89. Я хорошо распределяю свое время
90. Я сплю необходимое для меня время
91. Если мне необходимо выступить публично, я часто теряю голос
92. Я с удовольствием подшучиваю над другими
93. Мне доставляет удовольствие возбуждать сексуальный интерес у женщин (мужчин), даже если я от них в сущности ничего не хочу
94. Я уже пережил(а) многие кризисы, которые побудили меня к дальнейшему развитию
95. В большинстве ситуаций я могу оставаться самим (сама) собой
96. Я много смеюсь
97. Когда я прихожу в ярость, мне стоит больших усилий держать себя в руках
98. У меня богатая чувственная жизнь
99. Я могу полностью довериться дружескому расположению других
100. У меня часто бывает чувство непричастности
101. То, что я делаю, не так уж и важно
102. Досаду и раздражение я могу не показывать другим
103. Когда я говорю, меня часто перебивают
104. Часто я рисую себе, как должны были бы быть плохи дела у тех, кто был несправедлив ко мне
105. Мне нравится много шутить и смеяться с моей (моим) партнершей (партнером) во время секса
106. Я получаю удовольствие, выбирая утром одежду на день
107. Я всегда могу найти время для важных дел
108. Часто случается так, что я забываю о чем-то важном
109. Когда мой начальник меня критикует, я начинаю потеть
110. Когда мне скучно, я ищу сексуальных приключений
111. Моя повседневная жизнь не имеет ни подъемов, ни спадов
112. Трудности подстегивают меня

113. Большинство людей не имеют никакого представления о том, насколько важны для меня вещи, которыми я интересуюсь
114. По сути, секс для меня не особенно интересен
115. Я с удовольствием знакоблю своих новых коллег с моей работой
116. Часто я настраиваю других против себя
117. Даже от незначительной критики я теряю уверенность
118. Иногда меня мучают мысли причинить телесную боль людям, которые меня страшно раздражают
119. Часто мои фантазии преследуют меня
120. Мне необходимо снова и снова обдумывать решения, потому что меня одолевают сомнения
121. До настоящего времени я никогда не испытывал(а) полного удовлетворения от сексуальных отношений
122. Я намного более чувствителен (чувствительна) к боли, чем другие
123. Я часто чувствую себя слишком открытым (открытой)
124. То, что я делаю, мог бы делать почти каждый
125. Чувства, пережитые в детстве преследуют меня до сих пор
126. Неизвестное манит меня
127. Даже когда мною владеет страх, я полностью могу отдавать себе отчет в том, что происходит
128. Часто я впадаю в такую панику, что не могу осуществлять даже важные дела
129. Часто мне хочется иметь другую (другого) партнершу (партнера) для того, чтобы преодолеть свою сексуальную скованность
130. Я могу по-настоящему увлечься делом
131. Я откладываю все в «долгий ящик»
132. Я могу страшно волноваться из-за пустяков
133. В своих сексуальных отношениях я ощущал(а), что со временем они становятся лучше и интенсивнее
134. Я часто чувствую себя лишним (лишней)
135. Не следует иметь сексуальных отношений слишком часто
136. Когда у меня трудности, я быстро нахожу людей, которые мне помогают
137. Я не позволяю другим людям легко вносить сумятицу в мою жизнь
138. Я могу хорошо сосредоточиться
139. Я охотно соблазняю мою (моего) партнершу (партнера)
140. Если я допустил(а) ошибку, я легко могу забыть о ней

141. Я радуюсь, когда ко мне неожиданно приходят гости
142. Почти все женщины (мужчины) хотят только одного
143. Даже в состоянии страха я могу ясно мыслить
144. Я давно не имел(а) сексуальных отношений и не испытывал(а) в них потребности
145. Если меня кто-то обижает, то я плачу ему тем же
146. Если кто-то пытается соперничать со мной, то я быстро сдаюсь
147. Я могу хорошо сам(а) себя занять
148. Для того, чтобы избежать ненужных волнений, я уклоняюсь от споров
149. Когда я нахожусь в состоянии ярости, я легко могу поранить себя или со мной может произойти несчастный случай
150. Часто я не могу решиться что-нибудь предпринять
151. После сексуального контакта я целый день особенно работоспособен (работоспособна)
152. В большинстве случаев меня удовлетворяет эротика, секс для меня не так уж и важен
153. В выходные дни я чувствую себя особенно плохо
154. Я не хочу показывать другим свои чувства
155. Люди часто придираются ко мне, хотя я не делаю им ничего плохого
156. С людьми мне трудно вступить в разговор или найти нужные слова
157. Если мне нравится кто-то, я заговариваю с ней (ним), чтобы поближе познакомиться
158. Я считаю, что всегда держать под контролем свои чувства — это цель, достойная того, чтобы к ней стремиться
159. Во время отпуска и в праздники я часто имею сексуальные приключения
160. Я осмеливаюсь высказать свое мнение перед группой
161. Чаще всего я не выплескиваю свой гнев
162. Никто не знает, как часто меня обижают
163. Когда на меня кто-то «косо смотрит», я сразу начинаю испытывать беспокойство
164. Когда кто-нибудь грустит, мне тоже очень скоро становится грустно
165. В моих фантазиях секс красивее, чем в действительности
166. Мне трудно решиться на что-либо, потому что я боюсь, что другие могут критиковать меня за это решение
167. Меня радуют мои фантазии

168. Я не знаю почему, но иногда мне хотелось бы разбить все вдребезги
169. При сексуальных отношениях я часто мысленно где-то далеко
170. Мне случалось часто бывать в рискованных ситуациях
171. Если меня что-то тревожит, я делюсь этим с другими
172. Я часто думаю о прошлом
173. Я сохранял(а) дружеские отношения даже в период кризисов
174. Мне скучно почти на всех праздниках и вечеринках
175. Когда я сержусь, я легко теряю контроль над собой и кричу на свою (своего) партнершу (партнера)
176. Я не позволяю легко сбить себя с толку
177. Иногда я заглушаю свой страх алкоголем или таблетками
178. Я робкий человек
179. Я очень боюсь своего будущего
180. Больше всего я возбуждаюсь, когда моя (мой) партнерша (партнер) не хочет вступать со мной в сексуальные отношения
181. Бывают дни, когда я постоянно что-нибудь разбиваю или обо что-нибудь ушибаюсь
182. У меня редко возникают сексуальные фантазии
183. У меня много желаний и я прикладываю много сил для того, чтобы они осуществились
184. Я всегда радуюсь, когда могу познакомиться с новым человеком
185. Лично мне сказки ни о чем важном не говорят
186. Чаще всего я имею сексуальных партнеров (партнерш), у которых я не единственная (единственный)
187. Если кто-то расстался со мной, я стремлюсь к тому, чтобы мне о ней (нем) ничто не напоминало
188. В общении с людьми я часто бываю в замешательстве
189. Я охотно рассказываю о себе и своих переживаниях
190. Я часто предаюсь раздумьям
191. К выполнению трудных задач я готовлюсь основательно и своевременно
192. Обычно я знаю причины своего плохого самочувствия
193. Если я намечаю что-нибудь хорошее для себя лично, я часто это не реализую
194. Непосредственный секс для меня важнее, чем просто общение с партнершей (партнером)
195. Часто в группе я беру на себя инициативу

196. Наиболее привлекательными для меня являются люди, которые всегда остаются невозмутимыми и ведут себя уверенно

197. Часто мои фантазии крутятся вокруг таких сексуальных действий, о которых не принято говорить

198. Я радуюсь всему тому, что умею

199. Когда другие неожиданно застают меня за каким-нибудь занятием, я легко пугаюсь

200. Рассудком достигают большего, чем чувствами

201. Если меня что-нибудь интересует, меня ничто не может отвлечь

202. Я редко бываю полностью доволен (довольна) абсолютно всем

203. Случается, что я по-настоящему кого-нибудь «достаю»

204. Если люди, которые важны для меня, долго разговаривают с другими, я, в полном смысле слова, прихожу в бешенство

205. В сущности, секс вызывает у меня отвращение

206. Когда другие смеются, я часто не могу смеяться вместе с ними

207. Меня интересуют прежде всего те виды спорта, которые связаны с риском

208. Я невысокого мнения о психологии

209. Я часто не понимаю, что происходит

210. Я очень любопытен (любопытна)

211. Фантазирование отвлекает меня от работы

212. Сексуальные отношения я переживаю, как мучительную обязанность

213. Я добровольно берусь за выполнение даже таких важных задач, которые вызывают у меня страх

214. Вероятно, я никогда не найду подходящую (подходящего) партнершу (партнера)

215. Я часто скучаю

216. Существовать я или нет, это не так уж и важно

217. Давать ответы на вопросы, связанные с сексуальными отношениями, доставило мне удовольствие

218. Часто я чувствую себя раздавленным (раздавленной) требованиями

219. Часто мне удается непроизвольно побуждать других брать на себя те задачи, которые мне неприятны.

Уважаемый пользователь! Обращаем ваше внимание, что система «Антиплагиат» отвечает на вопрос, является ли тот или иной фрагмент текста заимствованным или нет. Ответ на вопрос, является ли заимствованный фрагмент именно плагиатом, а не законной цитатой, системе оставляет на ваше усмотрение.

Отчет о проверке № 1

Дата выгрузки: 14.02.2017 06:11:19
 Пользователь: 1824000@yandex.ru / ID: 3672746
 отчет предоставлен сервисом «Антиплагиат»
 на сайте <http://www.antiplagiat.ru>

Информация о документе

№ документа: 8
 Имя исходного файла: Диссертация Волкова антиплагиат_8.docx
 Размер текста: 161 КБ
 Тип документа: Не указано
 Символов в тексте: 110427
 Слов в тексте: 13825
 Число предложений: 663



Оригинальность: 75.74%
 Заимствования: 24.26%
 Цитирование: 0%

Информация об отчете

Дата: Отчет от 14.02.2017 06:11:19 - Последний готовый отчет
 Комментарий: не указано
 Оценка оригинальности: 75.74%
 Заимствования: 24.26%
 Цитирование: 0%

Источники

Доля в тексте	Источник	Ссылка	Дата	Найдено в
4.52%	[1]	http://journals.uspu.ru	18.11.2016	Модуль поиска
4.52%	[2]	http://journals.uspu.ru/attachments/article/440/%D0%9F%D0%B5%D0%BA%D0%9F%D0%BE%D0%93%D0%98%D1%80%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%80%D0%BD%D0%B8%D0%B5%20%D0%B2%20%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%88%D0%88_2013_1.pdf	18.11.2016	Модуль поиска Интернет
4.09%	[3] не указано	http://journals.uspu.ru	02.10.2016	Модуль поиска Интернет