

**В Е С Т Н И К
ТОМСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

ОБЩЕНАУЧНЫЙ ПЕРИОДИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

№ 286

Март

2005

Серия «Психология»

Свидетельства о регистрации: бумажный вариант № 018694, электронный вариант № 018693
выданы Госкомпечати РФ 14 апреля 1999 г.

ISSN: печатный вариант – 1561-7793; электронный вариант – 1561-803X
от 20 апреля 1999 г. Международного Центра ISSN (Париж)

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ РЕДАКТОРА	2
-----------------------------	---

МЕТОДОЛОГИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Залевский Г.В. Объяснение и понимание как методы наук о психике.....	3
Кабрин В.И. Транскоммуникативный подход как постметодология современной психологии	15
Лукьянов О.В. Прагматика психологического исследования	20
Стоянова И.Я. Методологические подходы к проблеме изучения прагматичности в ментальном пространстве боль- ных с непсихотическими расстройствами	33

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Бохан Т.Г., Галажинский Э.В., Мещерякова Э.И. Родительские наставления как один из факторов формирования копинг-стратегий юности народов Сибири	42
Бохан Т.Г., Залевский Г.В., Мещерякова Э.И. Гендерные и возрастные различия в копинг-стратегиях юношей на- родов Сибири	50
Гумерова Р.В. Творчество как способ бытия	56
Залевский Г.В., Залевский В.Г. Фиксированные формы экономического поведения в контексте теории избыточной устойчивости индивидуальных и групповых систем	64
Кабрин В.И., Частокотенко Я.Б., Шабанов Л.В., Савин П.Н. Исследование и развитие определенных качеств то- лерантности в тренинговых группах с различной степенью директивности	69
Карпунькина Т.Н., Алафировская Н.В. Социотерапевтическое пространство в образовании	76
Кужелева-Саган И.П. Актуальность философской верификации феномена публич рилейшнз (PR).....	84
Кужелева-Саган И.П., Беляева К.В. Проблема многообразия понятийной сферы публич рилейшнз.....	89
Лукьянов О.В., Карпунькина Т.Н. Современность – культура одиночества.....	97
Макаренко О.В., Богомаз С.А. Личностные особенности студентов-психологов, склонных к манипулированию другими.....	105
Муравьева О.И. Проблема общения и коммуникативной компетентности в контексте гипотезы о психологических пространствах существования человека	110
Писаренко Н.В. Идентичность в аспекте коммуникации: теоретические подходы	118
Семке В.Я., Стоянова И.Я., Ошаев С.А. Психологическая модель травматического стресса на примере посттравма- тических стрессовых расстройств	123
Сметанова Ю.В. Психология религии: методологические и историко-психологические перспективы	130
Частокотенко Я.Б. «Первичное» творчество как разновидность коммуникации	136
Частокотенко Я.Б., Котиков О.А. «Контакт с неизвестностью» как одно из коммуникативных оснований творчества	144
Шабанов Л.В. Ретроспектива, перспектива и транспектива концептуального подхода к молодежным неконформи- стским объединениям (МНКО) как к объекту социально-психологического исследования	152

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Абакумова Н.Н. Реализация компетентного подхода в практике дистанционного обучения	158
Абакумова Н.Н., Малкова И.Ю. Ценностные основания проектирования содержания образования	162
Малкова И.Ю. Проектирование в образовании: гипотеза о содержании проектной компетентности.....	164

КРАТКИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ	168
-----------------------------------	-----

РЕФЕРАТЫ СТАТЕЙ НА РУССКОМ И АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКАХ.....	170
---	-----

ЛИЧНОСТНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СТУДЕНТОВ-ПСИХОЛОГОВ, СКЛОННЫХ К МАНИПУЛИРОВАНИЮ ДРУГИМИ

Работа выполнена при поддержке гранта «Развитие научного потенциала высшей школы» № 34088

Одна из популярных социальных профессий – психолог. Особенность этой профессии – взаимодействие с другими людьми. В свете этой специфики наличие у психолога высокой склонности к коммуникативному манипулированию является одним из факторов, препятствующих его профессиональному и личностному развитию. Как показывают выполненные нами исследования с участием студентов-психологов, лица с высокой склонностью к манипулированию другими характеризуются такими личностными чертами, как независимость, доминирование и агрессивность, которые могут быть связаны с их потребностью во власти. Вместе с тем эгоизм, нетерпеливость и низкий самоконтроль манипуляторов могут лежать в основе того, что в их поведении прослеживается склонность обращаться с окружающими как с «пешками» для достижения поставленной цели и собственного благополучия. Однако, ведя себя подобным образом, они могут провоцировать ответную агрессию у других людей.

Стремительный рост изменений в российском обществе и появление новых технологий и услуг актуализировали потребность в новых профессиях. Однако подготовка специалистов этих профессий связана с появлением и новых проблем. Одной из них является отставание организационного становления системы профессиональной подготовки. Например, в литературе приводятся данные о том, что если введение новых технологий составляет около 10 – 20 лет, то перестройка системы обучения, подготовки новых кадров и социальных систем занимает уже 30 – 50 или даже 100 лет [1].

Не является исключением и подготовка специалистов одной из популярных в настоящее время социальных профессий – профессии психолога, которая кажется привлекательной и для выпускников школ, и для людей зрелого возраста. И те и другие, рассчитывая на получение психологических знаний и умений, стремятся оказаться полезными не только для своих потенциальных клиентов, но и надеются помочь самим себе в разрешении жизненных трудностей.

Точкой отсчета в подготовке профессиональных психологов в России, по-видимому, следует считать открытие в 1914 году первого научного центра в психологическом институте имени Л.Г.Щукиной. В советский период развития России подготовка психологов осуществлялась уже в нескольких государственных университетах. Однако с начала 90 гг. XX века наблюдается интенсивное увеличение факультетов, на которых студентов обучают по специальности психология. Причем достаточно часто подготовка психологов в одном и том же российском городе ведется сразу на нескольких факультетах разных вузов (например, в городе Томске, население которого менее 500 тысяч жителей, без особых усилий можно насчитать 3 психологических факультета и несколько дополнительных гуманитарных факультетов, которые также выдают диплом психолога).

Такая тенденция обусловлена тем, что кроме возникшей моды на профессию и кажущуюся легкость ее получения в последнее время обозначилось стремительное «вхождение» психологии в различные сферы жизнедеятельности (образование, здравоохранение, экономику, политику). С этим процессом связано появление новых специализаций – организационной психологии, клинической, экономической, политической и прочих. Однако их возникновение объективно сопровождается тенденцией превращения психологии

в прикладную науку (или даже услугу). В свою очередь, такая тенденция инициирует смену основных приоритетов в профессиональной подготовке психологов. Действительно, если в 70 – 90 гг. XX века психологическое образование в большей степени было ориентировано на подготовку психологов-исследователей, то в настоящее время, как можно заметить, основной целью большинства вновь возникших факультетов становится подготовка психологов-практиков, способных работать в различных прикладных областях [2]. Постановка подобной цели влечет за собой стремление изменить требования к подготовке психологов. Причем эти требования все в большей степени приобретают практико-ориентированный характер. Такая переориентация, со всей очевидностью, имеет свои плюсы и минусы.

В связи с изменением отношения к подготовке психологов рассмотрим, какие же требования предъявляются к психологу-специалисту. Как известно, профессия психолога относится к категории «Человек – Человек» и характеризуется постоянным взаимодействием психолога с другими людьми, которое направлено в основном на оказание психологической помощи клиенту в разрешении его проблем. Не секрет, что от «качества» этого взаимодействия во многом зависят эффективность и результативность деятельности психолога. Успешное выполнение профессиональных обязанностей становится невозможным, если не будет услышан и понят другой человек, не будут учтены его особенности, не будут установлены доверительные отношения.

В свете этого обращают на себя внимание формулировки профессионально-важных качеств психологов-практиков. Например, комитет США по надзору и подготовке консультантов выделяет следующие профессионально-важные качества практического психолога-консультанта: доверие к людям, уважение ценности другого человека, проницательность, отсутствие предубеждений, самопонимание, понимание профессионального долга [3].

Психолог Л.Р. Волбирг выделяет такие характеристики психолога-консультанта, способствующие успеху в его профессиональной деятельности, как чуткость, объективность, гибкость, эмпатия, отсутствие собственных серьезных проблем. К характеристикам, препятствующим успеху, этот исследователь относит: авторитарность, пассивность, зависимость, склонность использовать клиента для удовлетворения сво-

их потребностей, неумение быть терпимым к клиенту, невротическую установку в отношении денег [3].

Известный психолог Р. Кочюнос утверждает, что в качестве профессионально-важных особенностей психолога-практика следует рассматривать открытость собственному опыту, аутентичность, развитость самосознания, силу личности и идентичность, толерантность к неопределенности, принятие личной ответственности, глубину отношений с другими людьми, постановку реалистичных целей и эмпатию [3].

Анализируя различные мнения по поводу профессионально важных качеств психологов-практиков, можно суммировать, что в качестве таковых следует рассматривать сочетание сензитивности и эмпатии (для работы с клиентом необходимо «вчувствоваться» в его переживания и чувства), коммуникативности и доброжелательности, эмоциональной устойчивости и гибкости реагирования. С другой стороны, это означает, что противоположные личностные особенности (высокая личностная конфликтность, авторитарность, отсутствие доверия к людям, стремление к доминированию и манипулированию другими людьми, склонность использовать клиента для удовлетворения своих потребностей) могут рассматриваться как факторы, препятствующие профессиональному становлению психолога.

С.Л. Братченко в статье «Экзистенциальный подход Дж.Бюджентала» говорит о кризисе психологии, заключающемся в том, что «психологии никак не удастся увидеть в человеке человека – живого, реального и подлинного». В основе этого кризиса лежит «увеличение роста манипулятивных устремлений практических психологов, усиление «закрытости», жесткости, жестокости, появление особого «психологического цинизма», опирающегося на «психологические объяснения» для оправдания своих действий». В продолжении С.Л. Братченко говорит о том, что «современная психология способствует формированию у психологов такого «профессионального сознания» и такой «картины мира», которые почти с неизбежностью делают психолога в отношениях с живыми людьми более жестким, манипулятивным. В «такой» психологии явно или неявно утверждаются такие ценности, как сила и власть, простота, нормальность (нормативность), предсказуемость и управляемость» [4].

Возможно, такая манипулятивная тенденция у психологов формируется во время их обучения, когда, будучи студентами, они усваивают некоторое количество технологий манипулирования поведением человека. Можно высказать опасение по поводу того, что для некоторых студентов-психологов стратегия манипулирования другими людьми может стать наиболее предпочтительной, то есть превратиться в фиксированную форму поведения, концепция развития которой сформулирована Г.В. Залевским [5]. Считается, что у человека, успешно использующего стратегию манипулирования в межличностном взаимодействии, со временем редуцируется количество средств достижения целей [6].

Представляется очевидным, что в процессе подготовки будущих психологов следует ограничить возможность формирования у них стремления манипулировать людьми. Эффективность подобных ограни-

чений (т.е. профилактика склонности к манипулированию) в сильной степени будет зависеть от понимания закономерностей развития у человека склонности к манипулированию другими.

С целью их выявления и изучения нами был спланирован ряд исследований с участием студентов-психологов, обучающихся по очной форме на младших курсах факультета психологии. В исследовании использовались следующие методики. Для оценки склонности к манипулированию другими была применена «Методика исследования макиавеллизма личности» (МАК-шкала, адаптирована В.В. Знаковым) [7]. Предпочтения манипуляции в ситуациях общения изучались с помощью методики «Направленность личности в общении» (автор-разработчик С.Л. Братченко) [8]. Личностные особенности студентов диагностировались с привлечением методики «Диагностика межличностных отношений Т.Лири» [7], 16-факторного опросника Р. Кеттелла и опросника «Уровень агрессивности» [9].

Одно из наших исследований носило лонгитюдный характер, в ходе которого у студентов в первый раз был оценен уровень макиавеллизма в начале их обучения на первом курсе (сентябрь), а второй раз – на втором курсе в конце четвертого семестра. Статистическая оценка динамики средних значений МАК-шкалы между этими измерениями (интервал составил 20 месяцев) показала достоверное возрастание уровня макиавеллизма у обследуемых (в среднем от 67,5 до 72,4 баллов, $p = 0,006$).

Следовательно, уже за годы обучения на младших курсах у многих студентов-психологов нарастает стремление манипулировать другими людьми. Как известно, слово «манипуляция» имеет корнем латинское слово *manus* – рука (*manipulus* – пригоршня, горсть от *manus* и *ple* – наполнять). Приспособления для управления механизмами, которые как бы являются продолжением рук (рычаги, рукоятки), в технике называются манипуляторами. В словарях европейских языков манипуляция толкуется как обращение с объектами с определенными намерениями, целями (например, ручное управление, освидетельствование пациента врачом с помощью рук и т.д.). Имеется в виду, что для таких действий требуется ловкость и сноровка. Отсюда произошло и современное переносное значение термина манипулирование – ловкое обращение с людьми как с объектами, вещами. В настоящее время данный термин все чаще используется в контексте межличностных отношений. Манипуляция в данном контексте представляет собой стратегию взаимодействия между людьми, предполагающая учет воздействующим лицом психологических особенностей того, на кого намериваются оказать влияние. Такое влияние осуществляется посредством специально построенной информации, лжи и подтасовки фактов. Известный американский психолог Э. Шостром определяет манипуляцию как «управление и контроль, эксплуатацию другого человека, использование его в качестве объектов, вещей». Дж. Рудинов также подчеркивает роль воздействия на другого человека посредством его обмана и через «игру на предполагаемых слабостях другого». Обобщая определения разных психологов, можно сказать, что «манипулятор»,

скрывая свои подлинные намерения, добивается того, чтобы партнер, сам того не осознавая, изменил свои первоначальные цели [6].

Отечественные психологи все чаще рассматривают манипулятивное поведение в общении как фактор, препятствующий взаимопониманию между людьми. Эта точка зрения находит свое подтверждение в некоторых эмпирических исследованиях. Вследствие этого доминирование манипулятивного поведения у специалистов профессий типа «Человек – Человек» вызывает настороженность и озабоченность [7].

В свете подобных определений понятий «манипулирование» и «манипулятор», рост выраженности склонности к манипулированию другими у студентов, начавших обучаться на факультете психологии, едва ли можно расценивать в качестве положительного явления. Конечно, подобный рост, судя по результатам наших исследований, происходит и на других факультетах вуза, однако его не рассматривают в качестве профессионально значимого.

В другом нашем исследовании с целью изучения личностных и коммуникативных особенностей «манипуляторов» студенты-психологи ($n = 246$) дополнительно выполнили психологическую методику «Направленность личности в общении». Она способствует выявлению и количественной оценке 6 коммуникативных направленностей (стратегий): авторитарной, альтероцентрической, индифферентной, конформной, манипулятивной и диалогической. По результатам тестирования студентов был построен усредненный профиль направленностей общения, который выглядел следующим образом: $2,56 \pm 0,12$ баллов авторитарная направленность; $2,72 \pm 0,12$ балла индифферентная; $2,87 \pm 0,21$ балла диалоговая; $3,39 \pm 0,12$ балла конформная; $4,00 \pm 0,18$ балла альтероцентрическая и $4,35 \pm 0,15$ балла манипулятивная направленность. Следует уточнить, что если бы каждая из направленностей общения выбиралась респондентами равномерно, то среднее значение для каждой из них составляло бы 3,3 балла. Как можно заметить, в построенном нами усредненном профиле только показатель конформной направленности в общении у студентов приближается к этому значению. Их диалоговая направленность общения, которую следует рассматривать в качестве наиболее соответствующей профессии психолога, располагается лишь в средней части профиля. На крайнем полюсе профиля с максимальным средним значением оказалась манипулятивная направленность в общении. Данный факт подчеркивает, по нашему мнению, актуальность изучения проблемы коммуникативного манипулирования и ее профилактики у студентов младших курсов психологического факультета.

В ходе корреляционного анализа нами были обнаружены положительные связи между уровнем макиавеллизма обследуемых и такими их основными стратегиями в общении как авторитарная ($r = 0,299$; $p = 0,003$) и манипулятивная ($r = 0,380$; $p = 0,000$). Данные свидетельствуют о том, что человек с высокой склонностью к манипулированию другими чаще всего стремится к собственному доминированию, к демонстрации собственной значимости, а также к использованию собеседника для получения разного ро-

ды выгоды. К людям он относится как к вещам, как к средствам, как к объектам, не учитывая их мнений и желаний. При этом ему важно убедить собеседников в своей правоте. Девиз такого человека «Только для себя и за счет другого».

Вместе с тем выявились отрицательные корреляции между уровнем макиавеллизма студентов и такими их направленностями в общении, как альтероцентричность ($r = -0,372$; $p = 0,000$) и конформность ($r = -0,215$; $p = 0,032$). Это означает, что макиавеллисты в общении с другими людьми не склонны ориентироваться на их интересы и пожелания, а тем более жертвовать своими интересами. Для них не характерно «подстраиваться» под собеседника, им не свойственно стремиться понять запросы другого с целью их удовлетворения.

Следует отметить, что обнаруженные закономерности согласуются с данными, полученными нами с помощью тестирования студентов ($n = 149$) по методике «диагностики межличностных отношений Т. Лири». С уровнем макиавеллизма положительно коррелировали такие шкалы этой методики как независимо-доминирующая ($r = 0,175$; $p = 0,033$), прямолинейно-агрессивная ($r = 0,217$; $p = 0,008$), недоверчиво-скептическая ($r = 0,200$; $p = 0,015$). Учитывая, что при этом обследуемые оценивали собственный «реальный образ Я», можно сказать, что «манипулятор» чаще проявляет себя как независимый, недружелюбный, несдержанный и настойчивый в достижении цели. Для него свойственна тенденция к демонстрации чувства собственного превосходства по отношению к другим, с выраженной склонностью к критике, к соперничеству.

При анализе «желаемого образа Я» у студентов была выявлена корреляция между уровнем их макиавеллизма и властно-лидирующей шкалой ($r = 0,292$; $p = 0,000$), а также с независимо-доминирующей шкалой ($r = 0,2419$; $p = 0,003$). Это свидетельствует о том, что человек с высокими показателями макиавеллизма стремится к еще большей выраженности своего доминирования и независимости, по сравнению с «реальным образом Я». Очевидно, что это стремление как своеобразная «движущая сила» может играть существенную роль в организации общения макиавеллиста с другими людьми.

Перечисленные факты свидетельствуют о том, что такая личностная черта, как макиавеллизм в межличностном взаимодействии, проявляется в склонности доминировать над партнерами, в отношении к ним как к средству удовлетворения своих потребностей, в стремлении к недружелюбному соперничеству, в демонстрации своей значимости и независимости. Можно предположить, что в основе стратегии манипулирования лежит устойчивая потребность человека во власти, которая заключается в постоянном желании воздействовать на других людей и оказывать на них влияние посредством личного контроля их поступков. Однако макиавеллист открыто не проявляет своего стремления властвовать. Его особенностью является установка на то, что значимую для него цель более эффективно можно достичь, производя «правильное» впечатление на других людей и скрывая от них свои подлинные намерения. Такой установке в

наибольшей степени соответствует пословица «Зачем ломиться в закрытую дверь, если можно влезть через открытое окно».

Возможно, из-за такой стратегии поведения макиавеллисты испытывают меньшее чувство субъективного благополучия, так как они настолько сильно включаются в осуществление своих эгоистических устремлений, что полностью исключают стремления, которые требуют взаимозависимости с другими людьми, но вызывают вследствие этого положительные эмоции [10]. Манипулятор, выстраивая такую систему межличностного взаимодействия, где каждый партнер рассматривается лишь как средство для достижения собственных благ, придает ей формальный безэмоциональный, бесчувственный характер. Напротив, именно способность человека включаться в близкие и прочные отношения рассматривается в качестве важного показателя его психосоциальной зрелости и ключевого компонента его психологического роста [10]. Можно предположить, что если стратегия манипулирования становится для человека преобладающей стратегией во взаимодействии с другими людьми (то есть ригидизируется), то это препятствует его личностному развитию. В частности, это будет происходить из-за потери одного из важных стимулов развития – стремлению к переживанию позитивных эмоций, возникающих в процессе общения. Манипуляторы свою жизнь могут субъективно расценивать как более безрадостную, чем большинство «обычных» людей, испытывающих радость от близкого, доверительного общения. Следовательно, по нашему мнению, стремления человека, связанные с близостью общения, могут быть сопряжены с более высоким уровнем его субъективного благополучия, по сравнению с его стремлением к власти. Для подтверждения этого предположения необходимо продолжить исследования в данном направлении.

В связи с полученными результатами, указывающими на стремление «манипуляторов» к доминированию, к соперничеству, демонстрации своей значимости и независимости, интересно было бы оценить выраженность уровня агрессивности у этой группы исследуемых. В данном случае под агрессивностью мы понимаем внутреннюю готовность человека к агрессивным действиям. Она была измерена у наших испытуемых с помощью методики «Уровень агрессивности» [11], выявляющей различные виды агрессивности.

Статистическая обработка результатов тестирования показала, что среднее значение индекса агрессивности в группе студентов составляет $17,1 \pm 0,5$ балла, что свидетельствует о невысоком уровне агрессивности у студентов-психологов. В ходе корреляционного анализа была обнаружена очень сильная положительная связь между уровнем макиавеллизма и индексом агрессивности ($r = 0,42$; $p = 0,00$). Это означает, что лицам склонным к манипулированию другими в значительной степени присуща агрессивность. Другими словами, они готовы к агрессии, но в силу своей макиавеллистской установки не склонны ее проявлять. Но это не означает, что в каких-то напряженных жизненных ситуациях они не будут способны агрессивно отреагировать по отношению к партнерам по обще-

нию. Подобная готовность к агрессии также может рассматриваться в качестве негативной индивидуальной особенности, препятствуя профессиональному становлению будущих психологов.

Интересно отметить, что с уровнем макиавеллизма у студентов положительно коррелировали такие шкалы методики «Уровень агрессивности», как «спонтанная агрессия» ($r = 0,24$; $p = 0,007$), «анонимная агрессия» ($r = 0,244$; $p = 0,006$), «провокация агрессии у окружающих» ($r = 0,309$; $p = 0,000$), «удовольствие от агрессии» ($r = 0,248$; $p = 0,005$). Полученные данные свидетельствуют о том, что люди, отличающиеся высоким уровнем макиавеллизма, характеризуются импульсивностью и внезапностью возникновения агрессии, а также склонностью испытывать удовольствие от собственной агрессии по отношению к другим людям. В то же время их агрессия может носить скрытый характер и быть направленной на провокацию агрессии у окружающих. По-видимому, провоцируя и выводя их из эмоционального равновесия в ситуации общения, манипулятор одновременно может осуществлять оценивание «сильных» и «слабых» сторон их личности, тем самым получая дополнительную информацию о возможности и эффективности манипулирования ими.

Важно, что, как показывают наши данные, манипулятор склонен заражаться агрессией толпы ($r = 0,346$; $p = 0,000$). В основе этого может лежать его несдержанность, импульсивность и слабый самоконтроль. Данное предположение подтверждается результатами, которые были получены нами в ходе тестирования студентов-психологов ($n = 174$) с использованием «16-факторного опросника Кеттелла». Как было установлено, имеется отрицательная корреляция между показателем фактора G (обязательность – безответственность) этого опросника и такими шкалами агрессивности, как «провокация агрессии у окружающих» ($r = -0,457$; $p = 0,002$) и «заражение агрессией толпы» ($r = -0,412$; $p = 0,005$). Выявленные связи свидетельствуют о том, что, чем слабее у человека выражен самоконтроль и самообладание, тем в большей степени он склонен к провокации агрессии у собеседника и в большей степени сам способен «заражаться» агрессией от других людей.

С другой стороны, этот же фактор G отрицательно коррелировал с уровнем макиавеллизма ($r = -0,249$; $p = 0,001$). Кроме того, была обнаружена корреляционная связь этого уровня и с фактором Q3 «самоконтроль-импульсивность» ($r = -0,173$; $p = 0,022$). Выявленные закономерности свидетельствуют о том, что человек, отличающийся высокой склонностью к манипуляции, склонен к эгоизму, у него слабая воля и самоконтроль, деятельность неупорядоченная, хаотичная, его поведение импульсивно, он часто бросает начатое дело, не прилагает усилий к выполнению требований.

Одновременно это означает то, что манипулятор провоцирует у окружающих агрессию не потому, что за этим скрыт его «тонкий расчет», а вследствие наличия конституциональных личностных черт – импульсивности, несдержанности, нетерпеливости и слабого самоконтроля.

Совокупность полученных фактов свидетельствует о том, что манипулятор, имеющий сочетание этих индивидуальных особенностей, стремится достичь желаемого мгновенно, но без прикладывания к этому собственных значительных усилий. Его эгоизм и нетерпеливость препятствуют возможности учета интересов других людей, у него просто нет времени на то, чтобы договориться с ними по поводу того, как можно было бы совместными усилиями прийти к общей цели. Напротив, эгоизм и нетерпеливость манипулятора могут лежать в основе того, что в его поведении прослеживается склонность обращаться с окружающими как с «пешками» для достижения поставленной цели и собственного благополучия. Однако, ведя себя подобным образом, он, очевидно, и провоцирует ответную агрессию у других людей. По-видимому, они видят, что человек-манипулятор постоянно пренебрегает их интересами, все время (часто необоснованно) стремится доминировать над ними и рано или поздно окружающие не сдерживаются и на манипулятивные действия отвечают агрессией.

Таким образом, как показывают наши исследования, студенты-психологи с выраженной склонностью к манипулированию другими характеризуются такими личностными чертами, как независимость, доминирование и желание подчинить окружающих для достижения собственных целей. Возможно, перечисленные личностные качества могут быть связаны с

потребностью манипуляторов во власти. Вместе с тем, у них проявляется высокая агрессивность, склонность провоцировать агрессию у других людей и защищаться от них агрессией. С другой стороны, им свойственны импульсивность, нетерпеливость, низкий самоконтроль и неспособность доводить начатое дело до конца. Такое своеобразное сочетание личностных качеств может обуславливать превращение стратегии манипулирования другими людьми в наиболее предпочитаемую, с характерным использованием других людей в качестве средств для достижения собственных целей.

Можно предположить, что студенты-психологи с высоким уровнем макиавеллизма, призванные гибко реагировать на проблемы клиентов и оказывать им психологическую помощь, начав свою профессиональную деятельность, будут ограничены рамками возможностей коммуникативного манипулирования. Можно ожидать, что, работая с клиентом, они будут стремиться построить свою деятельность так, что она в большей степени будет направлена на разрешение их собственных проблем и удовлетворение собственных потребностей за счет клиента. Очевидно, стратегию манипулирования в профессиональной деятельности психолога можно рассматривать как фактор, препятствующий профессиональному становлению данных специалистов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Щедровицкий П.Г. Инновационный потенциал профессионального сообщества. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.shkp.ru/lib/archive/methodologies/prof/34>.
2. Марголис А.А. Соотношение принципов подготовки психологов и особенностей профессиональной деятельности // Психологическая наука и образование. 2003. № 2. С. 5 – 11.
3. Аминова Н.А., Янковская Н.А. Модель работы эффективного психоконсультанта в системе психолого-медико-социальных центров Москвы // Электр. ресурс. <http://www.psyedu.ru>.
4. Братченко С.Л. Экзистенциальный подход Дж. Бюджентала // Электр. ресурс. <http://www.psyedu.ru>.
5. Залевский Г.В. Фиксированные формы поведения в индивидуальных и групповых системах (в культуре, образовании, науке, норме и патологии). М.; Томск: ТГУ, 2004. 460 с.
6. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М.: ЧеРо, Юрайт, 2000. 344 с.
7. Знаков В.В. Макиавеллизм: психологическое свойство личности и методика его исследования // Психологический журнал. 2000. Т. 21. № 5. С. 16 – 22.
8. Братченко С.Л. Диагностика личностно-развивающего потенциала: методическое пособие для школьных психологов. Псков: Изд-во Псковского областного института повышения квалификации работников образования, 1997. С. 34 – 62.
9. Собчик Л.Н. Диагностика межличностных отношений // Методы психологической диагностики. Т. 3. М., 1990. 48 с.
10. Эммонс Р. Психология высших устремлений: мотивация и духовность личности: Пер. с англ. / Под ред. Д.А. Леонтьева. М.: Смысл, 2004. 416 с.
11. Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. М.: Изд-во Института психотерапии, 2002. 490 с.

Статья представлена кафедрой генетической и клинической психологии факультета психологии Томского государственного университета, поступила в научную редакцию «Психология» 15 февраля 2005 года.