

**Министерство высшего и среднего специального образования
Республики Узбекистан
Ташкентский государственный педагогический университет
имени Низами
Факультет «ПЕДАГОГИКИ И ПСИХОЛОГИИ»**

«Разрешаю к защите»
Декан факультета
_____ **Бекмуратов Н.Ш.**
« _____ » _____ 2014

5140800- Факультет «Педагогика и психология»

Студент 405 группы

**Юлдашев Азизбек Баходир угли
ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ
РАБОТА**

**«Взаимосвязь стилей мышления с волевой
регуляцией как социально психологический
фактор подверженности манипуляциям»**

«Рекомендую к защите»
Заведующая кафедрой психологии»,
доцент _____
Н.Г. Камилова
« _____ » _____ 2014

Рецензент
Преподаватель кафедры
«Практической психологии»
ТГПУ им Низами
Б. М. Ботиров _____
« _____ » _____ 2014 г.

Научный руководитель:
преподаватель кафедры
«Психология» доцент

И.Г. Гафарова

Рецензент
Доцент кафедры «Психология»
ТГПУ им Низами канд. психол. наук
Э.Н. Саттаров _____
« _____ » _____ 2014 г.

СОДЕРЖАНИЕ:

ВВЕДЕНИЕ	3 - 8
Глава I: ПРОБЛЕМАТИКА МАНИПУЛЯЦИЙ ВО ВЗАИМОСВЯХ СТИЛЕЙ МЫШЛЕНИЯ С ВОЛЕВОЙ РЕГУЛЯЦИИ	
1.1.Эволюционное формирование понятия «стиль мышления»	9 - 13
1.1.2.Современное понимание понятия стиля мышления	13 - 21
1.2 Теоретические подходы к исследованию воли	21 - 29
1.3.Определение манипуляции и проблема манипулятивного воздействия в психологии	29- 35
1.3.1.Психологическая манипуляция как вид психологического воздействия.	35 - 38
Выводы по первой главе	39 - 40
Глава II. ТЕОРЕТИКО - МЕТОДОЛОГИЕ ОСНОВЫ ИСЛЕДОВАНИЯ МАНИПУЛЯЦИЙ И СТИЛЕЙ МЫШЛЕНИЯ В ПСИХОЛОГИИ	
2.1.Теоретико-методологическая основа исследования манипуляций и стилей мышления в психологии	41 - 44
2.2.Этапы построения исследования проблемы	
2.3.Обоснования выбора методик, изучающие стили мышления.	44 - 50
2.4.Обоснования выбора методик, изучающие тенденции подверженности манипуляциям	50 - 59
Выводы по второй главе	60 - 61
Глава III: ЭПИРИЧЕСКИЕ ИСЛЕДОВАНИЯ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ СТИЛЕЙ МЫШЛЕНИЯ С ПОДВЕРЖЕННОСТЬЮ МАНИПУЛЯЦИЯМ В ЮНОШЕСКОМ ВОЗРАСТЕ	
3.1.Анализ и интерпретация результатов исследования методики А. Алексеева, Л.Громовой «Индивидуальный стиль мышления».	61 - 65
3.2.Анализ и интерпретация результатов исследования по методике измерения уровня макиавеллизма личности (МАК-ШКАЛА)	65 - 70
3.3.Анализ и интерпретация результатов исследования по методике «Подверженности манипуляциям»	70 - 72
Выводы по третьей главе	73- 74
ЗАКЛЮЧЕНИЯ	75 - 78
РЕКОМИНДАЦИИ	78 - 79
ЛИТЕРАТУРА	80 - 85
ПРИЛОЖЕНИЯ	

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. В настоящее время в Республике Узбекистан осуществляется реализация этапов коренного реформирования, связанного с подготовкой высококвалифицированных, конкурентоспособных и духовно развитых специалистов[3]. В трудах Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова неоднократно подчеркивалась мысль о необходимости воспитания всесторонне развитой личности с независимым мировоззрением и самостоятельным мышлением[1]. Президент отмечает, что формирование новых демократических ценностей и норм свободной экономической деятельности требует подготовки по-новому мыслящих людей, способных возглавить и обеспечить реформирование и обновление общества[2]. Сейчас особенно нужны специалисты, способные нестандартно и быстро мыслить, имеющие высокий интеллект, умеющие решать сложнейшие научно-технические задачи, и также готовые обслуживать и создавать сверхсложную технику для достижения результатов профессиональной деятельности.

В требованиях, выдвигаемых правительством нашей республики акцентируется внимание не только на формирование свободно мыслящей личности, но и на том, как нейтрализовать негативные манипуляции на подрастающее поколение. Как избежать идеологического вакуума, который деструктивно влияет на общество и на каждого человека в целом, как воспитать личность, которая во главу будет ставить, интересы страны и свои собственные.

Реформирование общества и переход к рыночным отношениям резко активизировали информационно-коммуникативные процессы, осуществляемые опосредованно через средства массовой коммуникации и непосредственно в межличностном и личностно-групповом взаимодействии.

Это стимулировало широкую распространенность и интенсивное применение манипулятивных приемов и технологий воздействия на людей. Использование в информационно-коммуникативных процессах манипулятивного воздействия на различные категории граждан достигло таких масштабов, что может представлять угрозу информационно-психологической безопасности личности и общества в целом.

Сама логика общественного развития выдвигает эти проблемы в число первоочередных. Это обусловлено тем, что без их решения невозможно дальнейшее устойчивое общественное развитие и обеспечение безопасности личности, общества и государства в политической, экономической, социальной, духовной, военной и других областях. С этой целью для обеспечения информационной безопасности, рационального и безопасного пользования интернетом Советом Министров Республики Каракалпакстан разработана программа «Политика информационной безопасности».

Современное понимание безопасности в контексте учета оптимального соотношения интересов личности, общества и государства выдвигает задачу рассмотрения не просто механизмов влияния, но и на тот фактор кто более остальных подвержен негативным манипуляциям, а главное минимизация вреда для людей входящих в зону риска. И наша задача установки границ зоны риска, выявления людей подверженных негативному влиянию. И нами предложено выявлять людей подверженных негативным манипуляциям по стилю мышлению.

Проблема стиля мышления разрабатывалась в трудах А.А. Алексеева, Л.А. Громовой, Р.Дж. Стернберга, А.К. Белоусовой, Г.А. Берулавы, Л.Я. Дорфмана, К. Коростелиной, А.В. Либина, В.И. Морасановой, И.Г. Скотниковой, И.Н.Трофимовой, М.А.Холодной, И.П.Шкуратовой и другие. А феномен манипуляции хорошо известен психологам. Первые замечания о необходимости изучения сферы поведенческих манипуляций людей в достижении своих целей были сделаны еще Паскалем, Монтенем, Грасианом,

Лабрюйером, Ларошфуко, Монтескье, Макиавелли. Тема психологического управления людьми подробно разрабатывалась в работах Сенеки, Честерфилда, Гете, Карнеги. Среди Российских психологов манипуляции рассматривали и подробно разбирали такие ученые как Е.Л. Доценко, Л.И. Рюмшина, Е.В. Сидоренко, Г.А. Балла, М.С. Бургина, и др.

Анализ научно-теоретической литературы позволил нам выявить противоречия в психологии, в отношении манипуляций, которые исходят из самого начала, так сказать с базисного этапа, этапа установления определения самого понятия манипуляций. Так рассмотрим только несколько определений отечественных и зарубежных психологов:

- Манипуляция – это вид психологического воздействия, которое ведёт к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его существующими желаниями;

- Манипуляция – это целенаправленный стимул любой природы (звуки, слова, жесты, мимика, позы, картинки в журнале и рекламное объявление в газете), целью (это обязательно, манипуляция всегда преследует цель) которого является побуждение к появлению некоторой реакции.

Проблема исследования заключается в необходимости найти взаимосвязь между стилем мышления и выявлением тенденции к подверженности манипуляциям, что и определило выбор данной темы исследования.

Целью данного исследования является выявление тенденций манипулятивной подверженности от использования стиля мышления у лиц юношеского возраста.

Объектом нашего исследования являются лица юношеского возраста.

Предмет исследования – взаимосвязь стилей мышления с волевой регуляцией как фактор подверженности манипуляциям.

Научная гипотеза: мы предполагаем, что доминирующее использование стиля мышления влияет на тенденцию подверженности манипуляциями.

В соответствии с целью и гипотезой исследования были поставлены следующие **задачи**:

- 1) Изучить и проанализировать научно-психологическую литературу по данной проблеме;
- 2) Подготовить и провести эмпирическую часть исследования, по проблеме выявления взаимосвязи стилей мышления с тенденцией подверженности манипуляциям;
- 3) Анализ и интерпретация результатов исследования по выявлению влияния стилей мышления на уровень подверженности манипуляциям.
- 4) Сформулировать на основании интерпретации исследования выводы.
- 5) На основании сформулированных выводов составит список рекомендаций.

Методологическую основу данного исследования составили:

- Постановление Президента Республики Узбекистан И.А.Каримова от 27 января 2010 года №ПП-1271, О Государственной программе "Год гармонично развитого поколения", где главной целью всей программы было воспитание гармонично развитой личности, а именно личности способная различать позитивные идеи от разрушительных идей.
- Положения общепсихологической теории мышления (работы А. Харисоном и Р. Брэмсоном, А.А. Алексеева, Л.А. Громовой)
- Теория волевой регуляции (Д.Н. Узнадзе, Н. Аха, Л.С. Выготского и др.);
- Современные подходы к определению манипуляций (работах Е.Л. Доценко, К. Бурениной, Р.Кристи и Ф.Гейс);

Мы для решения в данной работе поставленных задач и проверки гипотез применяли, **комплекс методов** теоретического синтеза и анализа, метод историко-логического анализа. Использование общего эмпирического метода, так же методы количественного и качественного анализа.

В нашей работе для исследования стиля мышления использовалась следующая методика:

Тест «Индивидуальный стиль мышления» (А. Алексеева, Л.Громовой)

Для выявления тенденции подверженности манипуляциям использовались следующие методики:

- Методика измерения уровня макиавеллизма личности (МАК-ШКАЛА). Методика разработана Р.Кристи и Ф.Гейс, в 1970 году (адаптированная В.В. Знаковым в 1997-1999 гг.)
- Тест «Подверженность манипуляциям» разработан психологом Кирой Бурениной и впервые был опубликован в книги «Профессиональная психология» в 2010 году.

Научная новизна работы:

- разработка эмпирической части;
- подборки комплексов методов исследования;
- уточнено понятия «манипуляция»;
- уточнено понятия «стилей мышления»;
- выявления тенденций подверженности манипуляциям;
- выявлены
возможности развития данной темы.

Теоретическая значимость работы состоит в том, что результаты несколько расширяют научные представления о понятиях манипуляции и механизмов, влияющих на подверженность манипуляциям. А так же позволят предотвращать негативные манипуляции на подрастающее поколение и наоборот, увеличивать силу положительных манипуляций.

Практическая значимость полученные результаты и их интерпретацию можно использовать в контексте практических и психологических занятий. Так же на полученных результатах и сформированных на их основе направлениях для разработки практических рекомендаций по предотвращению негативных манипуляций, и грамотному использованию манипуляций в педагогическом процессе. А также написание методологических и учебных пособий исходя из информации полученных в ходе эксперимента направленных на изучения стилей мышления.

База исследования: ТПК им Юнуса Раджаби и академический лицей №2 при УЗГУМЯ.

Структура работы: дипломная работа состоит из введения, трёх глав, выводов, заключения, рекомендаций, списка литературы и приложений.

Глава I: ПРОБЛЕМАТИКА ВО ЗАИМОСВЯЗЯХ МАНИПУЛЯЦИЙ ВО ЗАИМОСВЯЗЯХ СТИЛЕЙ МЫШЛЕНИЯ С ВОЛЕВОЙ РЕГУЛЯЦИЕЙ

1.1 Эволюционное формирование понятия «стиль мышления»

«Каждый человек, начиная свою профессиональную деятельность, владеет частью накопленного обществом опыта. Данным продуктом в предметно – преобразующей деятельности в различных ее конфигурациях постижения реальности и является стиль мышления.

Стиль мышления является методом для воспроизведения и осмысления реальности с целью формирования соответствующей линии поведения и для практического действия»[5].

В последнее время ученые все чаще предупреждают о том, что основной трудностью человечества в третьем тысячелетии становится отставание способности человека справляться с темпом изменений окружающего мира.

Далее попробуем провести исследование такого понятия, как «стиль мышления» с позиции эстетического и исторического и психологического осмысления.

Раннее представление о стиле, как о личном методе для выражения мыслей было заложено во времена Античности.

Впервые мышление, как процесс представил Аристотель. Он попытался определить нормы мышления для того, чтобы выразить его основные правила.

Тогда же зародилось два направления по исследованию связей мышления и стиля, которые в мыслительной деятельности человека проявляются в виде объекта и субъекта.

Ж.Л. Бюффон писал «Стиль есть порядок и течение мыслей» . Данное изречение автора подтверждает, что стиль означает направление в изложении смысла. В начале XIX века философы предприняли попытку философского обоснования стиля, как части творческого мышления. Гете определял стиль как высшую ступень в становлении творчества.

В немецкой философии стиль выступает в виде основы для творчества. Гете пишет: «Стиль покоится на глубочайших твердых познаниях»[27]. Представляя, с другой стороны, стиль – как отображение авторского видения предмета, а с другой, предполагая развитие интеллектуального базиса для его развития.

Таким образом, именно стиль считается основой уникальности и неповторимости авторского видения, которое, с одной стороны исходит из творческой идеи, а с другой – сопровождается справедливым отражением реальности.

Стиль в качестве первоосновы художественного, научного, и повседневного мышления выступает в работах многих ученых, которые называли стиль частью сформировавшейся художественной системы эпохи.

Так, О. Кривцун пишет «Стиль – является языком, который гарантирует соглашение между всеми методами чувствования и мышления, поведения и творчества.»[43]

Впервые о связи стиля и характером мышления сказал швейцарский философ Я. Буркхард. Именно он в своей концепции определил стиль в его взаимной связи со складом ума человека, его мировосприятия в процессе изучения реальности.

Мышление любого человека вступает во взаимодействие со способом и методом мышления всей эпохи. При чем, здесь важным фактором является

не только то, какими категориями и суждениями, оперируют люди той или иной эпохи, но также и определение значения, которое в них вкладывается.

В начале XX века все более актуальным становится понятие «научного стиля мышления» как «исторически сложившаяся база научных эталонов и норм, которые характеризовали направления изменения науки на данном историческом этапе»[50].

Чуть позже научный стиль мышления назовут социокультурным, а также внутри научным феноменом. Основной целью научного стиля мышления является интеграция части научного знания в потребности общества. По мнению И. Новик обозначает, «стиль мышления» является одним из тех суждений, которые реализуют процесс понимания современной науки»[52].

В современную систему познания понятие «стиль мышления» было впервые введено Л. Флеком [66] с целью объяснения целостности все аспектов этого процесса.

Он не только концентрирует интерес на особенностях теоретического мышления, но и дает представление о стиле мышления. «Если знать стиль своей эпохи и ее нормы, то это поддерживает критическую работу мысли, поскольку можно не принимать какие-либо идеи, которые не подходят духу времени»[24].

Во второй половине XX столетия стиль мышления становится одним из принципиальных вопросов, затрагивающих специфику человеческого мышления, который был в центре дискуссий российских ученых.

В работах Ю.В. Сачкова стиль мышления используется для ответа на вопрос о возможности его применения в практической профессиональной деятельности. «Изменения, которые происходят в стиле мышления, ведут к переменам в науке. Знание о стилях мышления имеет конкретную ценность»[60].

В своих работах В.М. Дармограй обозначает сложность данного феномена, приводя точки зрения, которые формировались в процессе поиска сути стиля мышления:

- стиль мышления это метод отражения действительности
- стиль мышления это метод для воплощения тех мыслительных действий, которые выстраивались на основании ранее полученных знаний;
- стиль мышления является конструкцией нормативов и общефилософских основ, которые использует изыскатель
- стиль научного мышления является свойством познания на каком-то конкретном этапе формирования
- стиль мышления является определенной формой и методом для воплощения взаимодействия научно – познавательной работы и культуры»[27].

По своей сути, научный стиль мышления был предназначен для того, чтобы направлять развитие науки и предоставлять обществу обоснование для научных открытий.

Однако в 21 веке информационное развитие стало набирать такие темпы, что человеческий мозг перестал с ними справляться, и даже возникла потребность в технических средствах для ее обработки. Мы практически каждый день узнаем о совершении каких-либо открытий, не осознавая до конца их сути, важности и масштабов.

Научная информация стала просто растворяться в ежедневном информационном потоке с различной степенью значимости. А потому сегодня можно говорить о том, что научный стиль мышления начал уступать место педагогическому.

Подводя промежуточный итог, выделим следующие основные черты стиля мышления:

- стиль мышления является индивидуальным способом и методом мышления человека;

- стиль мышления содержит в себе те оценки и нормативы, которые позволяют контролировать течение мысли и оценивать ее итоги;

- стиль мышления предполагает возможности творческого преобразования;

Таким образом, в данных определениях «стиля мышления» отображается довольно тривиальный факт: все люди мыслят по-разному, но об одном и том же.

1.1.2 Современное понимание стиля мышления

При принятии решения мы вольно или невольно применяем набор определенных мыслительных стратегий. Каждый набор стратегий имеет свои слабые и сильные стороны. Каждый может быть полезен в некоторой конкретной ситуации, но может и привести к катастрофе при чрезмерном или неправильном использовании. И, несмотря на это, каждый из нас осваивает только один или два набора стратегий и применяет их в течение всей жизни, независимо от характера ситуации. Мы редко берем на себя труд поиска новых путей мышления. А ведь сделав это, мы смогли бы повысить свою адаптируемость к проблемным ситуациям и событиям повседневной жизни.

Совершенно никакого значения не имеет тот факт, насколько люди нравятся друг другу, насколько хорошо они ладят и насколько приятными кажутся. Когда речь идет о разрешении проблемы или принятии решения, любые два человека, выбранные наугад, скорее всего не просто подойдут к ситуации по-разному — все будет выглядеть так, будто они имеют дело с двумя разными ситуациями. Оригинальная концепция типологии эффективности использования интеллектуальных ресурсов личности предложена А. Харисоном и Р. Брэмсоном и адаптирована для российской аудитории А.Алексеевым и Л. Громовой (1993).

Концепция А. Харисона и Р. Брэмсона базируется на теории познания, являющейся ее универсальной основой.

Подтверждением тому является тесная взаимосвязь между описанными в данной работе пятью стилями мышления и другими известными типологиями. При этом учитывается, что знания о стилях мышления должны помочь людям:

- научиться находить общий язык с «трудными» людьми и эффективнее влиять на них;
- развивать сильные и слабые стороны интеллекта, сделать его более мощным и эффективным;
- стать более точными и объективными в восприятии, понимании и оценках того, что говорят и делают другие люди.

В понятии «стиль мышления» (или «интеллектуальный стиль») нашел отражение тривиальный факт: все люди думают по-разному об одном и том же. Индивидуальные различия в мышлении оказались настолько разноплановыми, зависящими от такого большого числа факторов, что привести их к общему знаменателю не удалось до сих пор, несмотря на почти вековую историю их экспериментального изучения.

Под стилем мышления понимают открытую систему интеллектуальных стратегий, приемов, навыков и операций, к которой личность предрасположена в силу своих индивидуальных особенностей. Стили мышления начинают складываться в детстве и развиваются в течение всей жизни человека.

Однако стиль мышления — это хотя и открытая, т. е. пополняющаяся все время, но система, обладающая относительно постоянным ядром, структурой и избирательностью к внешним воздействиям. Встречаются люди и со сложной стилевой организацией, у которых таких ядер больше одного. Значит, они или одинаково хорошо владеют несколькими стилями мышления (точнее, их комбинацией), или характеризуются тем, что можно назвать интеллектуальной бесхребетностью (не путать с низким интеллектом!). Разные ученые расходятся в определении количества стилей мышления, но

оно, как правило, не выходит за пределы десятка. Здесь мы рассмотрим пять основных стилей мышления и их комбинации.

Важнейшая отличительная черта качественного подхода — признание равноценности всех стилей мышления. У любого из них есть сильные и слабые стороны, но сами по себе они не могут быть построены в шеренгу от «лучшего» к «худшему» (или от «умного» к «глупому»). Стили мышления не зависят от уровня развития интеллекта, по крайней мере, в диапазоне интеллектуальной «нормы». Каждый из нас мыслит в рамках того стиля, который сложился в процессе жизни, часто полагая, что этот стиль является оптимальным. Некоторые из нас вообще не могут представить себе, что можно по-другому размышлять, по-другому формировать вопросы, принимать решения и т. п.

Характеристики стилей мышления

Синтетический стиль. Основная стратегия синтеза — диалектика.

По существу, синтезировать — значит создавать что-то качественно новое и оригинальное из вещей или идей, которые сами по себе подобными качествами не обладают и выглядят резко отличающимися друг от друга, а иногда и совершенно несовместимыми.

Комбинирование несходных, часто противоположных идей, взглядов, позиций и т. д. — именно то, что более всего нравится делать Синтезаторам. Их излюбленной формой мышления является спекулятивное (то есть теоретизирующее) мышление, мысленный эксперимент. Девиз Синтезатора — «Что если?..».

Синтезаторы — всегда интеграторы. Они ищут способ «совместить несовместимое» в новой комбинации. В отличие от обладателей других стилей мышления, сами они твердо признают лишь один «факт»: всегда существовали, существуют и будут существовать среди людей расхождения во мнениях по фактам.

Обладатели синтетического стиля чрезвычайно чувствительны к противоречиям в рассуждениях других, питают повышенный интерес к парадоксам и конфликтам идей. Более того, они нередко заинтересованы в возникновении таких конфликтов и могут даже провоцировать их, задавая неожиданные, острые «сократовские» вопросы с целью выяснения исходных позиций другой стороны.

Наконец, еще одна страсть Синтезаторов — любовь к переменам. Они склонны видеть мир постоянно меняющимся и одобряют такое видение мира другими людьми. Синтезаторов не страшит неопределенность, а нехоженые пути и неизвестность непреодолимо манят их к себе: а вдруг за очередным поворотом покажется что-то новое? Вероятно, они тем самым нередко усложняют собственную жизнь, однако Синтезаторы гордятся своей креативностью (т. е. способностью и склонностью к творчеству в широком смысле слова), чувством нового, остротой взгляда и языка и, часто тайно, одаренностью (увы, не всегда признаваемой другими).

Идеалистический стиль. Основная стратегия идеалиста — ассоциирующее мышление.

Идеалисты — это люди, которые, прежде всего, обладают широким взглядом на вещи. Они склонны к интуитивным, глобальным оценкам и не утруждают себя детальным анализом проблем с опорой на полное множество фактов и формальную логику.

Другая особенность Идеалистов — повышенный интерес к целям, потребностям, мотивам и, естественно, человеческим ценностям. Они хорошо умеют формулировать цели, и не только свои. «Куда мы идем и почему?» — классический вопрос Идеалистов. Их особенно интересует «качество жизни»: что является благом, а что — злом в этом мире.

Идеалисты сходны с Синтезаторами в том, что не склонны концентрироваться на точных цифрах и сухих фактах. Различие же между ними — в разных подходах к разрешению противоречий. Идеалисты

склонны верить, что разногласия и споры всегда можно уладить. Убеждены, что люди способны договориться о чем угодно, как только придут к согласию относительно целей. Отсюда ясно, что Идеалисты не ценят конфликт и не получают от него удовольствия; конфликт кажется им непродуктивным, следовательно, абсолютно ненужным.

Мышление Идеалистов можно назвать рецептивным, т.е. легко и без внутреннего сопротивления воспринимающим самые разнообразные идеи, позиции и предложения.

Идеалистам нравится, когда их воспринимают как открытых, заслуживающих доверия, оказывающих поддержку и помогающих другим, т.е. полезных людям. Чтобы удовлетворить их запросы, требуется высокое качество работы и образцовое поведение. Из-за своих «слишком» идеалистических стандартов они нередко разочаровываются в людях, чьи стремления и нормы кажутся им менее возвышенными, чем их собственные.

Когда приходится искать решение проблемы, Идеалисты демонстрируют высокий профессионализм в тех ситуациях, где трудно четко сформулировать проблему и где важными факторами являются эмоции, чувства, оценки и ценности.

Прагматический стиль. Основная стратегия прагматика — всемерный учет возможностей.

Девиз Прагматиков: «Годится все, что работает». Непосредственный личный опыт — их главное и единственное мерило правильности/неправильности идей, решений, поступков, жизни в целом.

Прагматики выделяются среди других людей склонностью к поиску новых способов удовлетворения своих и чужих потребностей с использованием лишь тех материалов и информации, которые лежат у них под рукой. Им не свойственно запрашивать дополнительные средства, ресурсы, а тем более резервы. В решении любых проблем они склонны демонстрировать постепенный, «кусочечный», или инкрементальный подход

— «одно дело за раз» и «от сих до сих» с целью как можно быстрее получить конкретный результат. Прагматики сходны с Реалистами больше, чем с представителями остальных стилей мышления.

В то время как Аналитик верит в предсказуемость, а Идеалист — в «благородные намерения», истинный Прагматик не верит в подобную «чепуху». По его убеждению, мир как целое непредсказуем, практически не поддается пониманию, а еще меньше — управлению. Поэтому «сегодня сделаем так, а там посмотрим».

В тенденции поведение Прагматиков менее предсказуемо, чем поведение обладателей других стилей мышления, прежде всего потому, что чрезвычайно трудно угадать ход их размышлений из-за произвольности в выборе фактологии.

Прагматики хорошо чувствуют конъюнктуру и обладают способностью улавливать спрос и предложение в самом широком смысле этих слов. И они рады поделиться своими соображениями с другими, всегда готовы к сотрудничеству, с энтузиазмом включаются в процесс коллективного мышления и принятия решений, проявляя искренний интерес к формулированию стратегий и тактик быстрого достижения целей.

В общем, Прагматики — довольно гибкие и адаптивные люди, как в плане мышления, так и в плане поведения. Обычно они обладают хорошо развитыми навыками общения; способны поставить себя на место другого человека. Им далеко не безразлично отношение к ним других; они хотят, чтобы их любили, одобряли или, по крайней мере, принимали их мысли и поведение.

Аналитический стиль. Основная стратегия Аналитика — поиск наилучшего пути.

Представителей аналитического стиля отличает логическая, методичная, тщательная (с акцентом на детали) и осторожная манера решения проблем. Прежде чем принять решение, они разрабатывают подробный план и

стараятся собрать как можно больше информации, поэтому часто выигрывают.

Аналитики больше всех других ориентированы на теорию, но когда им говорят об этом, они часто удивляются, не соглашаются, а иногда и обижаются. Убежденные Аналитики, особенно те, кто прямо не связан с теоретической работой, видят себя реалистичными, твердо опирающимися на факты, практическими людьми. Конечно, в известном отношении они таковыми и являются. Однако за тем вниманием, которое они уделяют объективным фактам, кроются широкие и глубокие теории.

В целом Аналитики хуже других переносят неизвестность, неопределенность, хаос. Они склонны видеть мир логичным, рациональным, упорядоченным и предсказуемым.

Аналитики ценят знания, серьезно относятся к обучению и с самого детства усваивают множество теорий, которые помогают им объяснять события и наводить порядок в окружающей среде. Кроме того, они уважают авторитеты, не любят менять свои взгляды и пристрастия и стараются регулярно применять усвоенные теоретические знания на практике. Со временем процесс применения усвоенных «теорий» доводится до автоматизма и перестает ими осознаваться.

Когда появляется проблема, Аналитик, скорее всего, будет искать формулу, процедуру, метод или систему, способную дать решение этой проблеме. Вследствие доминирующего интереса к методу он стремится найти «самый лучший способ» решения задачи.

В то время как Синтезатор питает интерес к конфликту, изменению и новизне, Аналитик предпочитает рациональность, стабильность и предсказуемость. В тех случаях, когда Идеалист сосредоточен на ценностях, целях и «широкой панораме», Аналитик предпочитает концентрировать внимание на объективных данных, процедуре и «самом лучшем методе». Если подход Прагматика экспериментальный, подход Аналитика базируется

на подробном, увязанном во всех деталях плане и на поиске поддающегося рациональному обоснованию «наилучшего пути».

Аналитики затрачивают много сил на добывание информации. И — вероятно по праву — гордятся своей компетентностью, знанием и пониманием всех сторон любой ситуации.

Реалистический стиль. Основная стратегия Реалиста — эмпирика.

В большинстве отношений Реалисты находятся на противоположном конце спектра стилей мышления, если вести счет от Синтезатора.

Многие испытывают затруднения в понимании различий между Реалистами и Прагматиками. В самом деле, в обыденной речи эти два термина часто употребляются как синонимы, однако это не так. Прагматики и Реалисты опираются на разные исходные предположения и ценности, а используемые ими мыслительные стратегии являются принципиально различными, хотя и часто дополняющими друг друга.

Девиз Реалистов: «Факты есть факты». Иначе говоря, Реалисты — прежде всего эмпирики, а не теоретики. Для них «реальным» является только то, что можно непосредственно почувствовать: ощутить, прикоснуться к чему-то, лично увидеть или услышать, самому пережить и т. д. Именно в этом они противоположны Синтезаторам, которые убеждены, что интерпретация и выводы всегда важнее наблюдаемых «фактов». Реалисты не могут не видеть, что люди далеко не всегда соглашаются друг с другом. Ибо они считают, что без достижения согласия на уровне фактов дела не сделать и вообще бессмысленно что-то начинать.

«Реалистическое мышление» характеризуется конкретностью и установкой на исправление, коррекцию ситуации в целях достижения определенного результата. Проблема для Реалистов возникает всякий раз, когда они видят, что нечто является правильным, и хотят это нечто исправить. В отличие от Прагматиков с их склонностью к экспериментированию («не вышло так, попробуем этак»), реалисты хотят

вести дела безошибочно, обоснованно и с полной уверенностью, что если уж они что-то поправили, то дальше это будет делаться без сюрпризов и непредвиденных изменений. А если все же что-то произойдет, будут пытаться ввести очередную поправку и опять твердо держать выбранный курс.

Вообще, Реалисты гораздо ближе к Аналитикам, чем ко всем остальным. И те, и другие опираются на факты, ориентированы на объективное, конкретное и вещественное, проявляют склонность к методичности и практическим результатам. Но есть между ними и принципиальные различия. Реалиста наверняка будут раздражать дедуктивные, формально-логические процедуры Аналитика, а также стремление последнего к сбору дополнительной информации и поиску совершенства. Реалист же хочет сделать конкретное дело по возможности хорошо, опираясь на факты, находящиеся в его распоряжении.

Общее между Реалистами и Синтезаторами — потребность контролировать ситуацию. Реалисты испытывают потребность контролировать ресурсы, людей и результаты, Синтезаторы — потребность контролировать процесс: понимать и держаться на шаг впереди определенного решения, конфликта или просто аргументации; и те, и другие склонны приходить в раздражение от чрезмерно детального анализа и затянувшейся дискуссии. Наконец, они гордятся своей резкостью, язвительностью, способностью приводить других в смущение.

1.2 Теоретические подходы к исследованию воли

Прежде чем переходить к обсуждению отдельных теорий и проблем психологии воли, хотелось бы отметить неудовлетворительное состояние этого вопроса в современной психологии. Проблема воли, длительное время занимавшая значительное место в психологических концепциях, теряет свою

актуальность. В современных учебниках по психологии не всегда встретишь соответствующий параграф, где бы обсуждалась тема, имеющая отношение к волевому действию, волевым качествам личности, волевой регуляции.

Традиционно воля определяется как сознательное регулирование человеком своего поведения и деятельности, выраженное в умении преодолевать внутренние и внешние трудности при совершении целенаправленных действий и поступков.

Среди наиболее популярных направлений в исследовании проблемы воли выделяются так называемые гетерономные и автономные (или волюнтаристские) теории воли.

1. Гетерономные теории сводят волевые действия к сложным психическим процессам неволевого характера - ассоциативным и интеллектуальным процессам. Так, например, в исследованиях, посвященных запоминанию, устанавливается ассоциативная связь между объектами А и В таким образом, что если я слышу А, то воспроизвожу В. Но естественно выглядит и обратная последовательность, т.е. если В, то А. В первом случае человек действует произвольно, а во втором, где действует закон обратимости ассоциаций, произвольно. Г. Эббингауз приводит пример: ребенок инстинктивно, произвольно тянется к пище, устанавливая связь между пищей и насыщением. Обратимость этой связи основана на таком явлении, при котором, почувствовав голод, он будет целенаправленно искать пищу. Подобный же пример можно привести из другой области - психологии личности. Так, Эрих Фромм полагал, что когда родители ведут себя агрессивно по отношению к своему ребенку (прибегая к такому механизму "бегства от свободы", как садизм), они нередко оправдывают свое поведение словами: "Я это делаю, потому что тебя люблю". Ребенок устанавливает ассоциативную связь между наказанием и проявлением любви в виде вербального высказывания. Повзрослев, юноша или девушка (по принципу обратимости ассоциаций) будут ждать от своего партнера, сделавшего

признание в любви, садистических поступков. Это ожидание будет иметь целенаправленный характер.

По Эббингаузу, воля - инстинкт, который возникает на основе обратимости ассоциаций или на основе так называемого "зрячего инстинкта", сознающего свою цель.

Для других гетерономных теорий волевое действие ассоциируется со сложной комбинацией интеллектуальных психических процессов (И. Гербарт). Предполагается, что сначала возникает импульсивное поведение, затем на его основе актуализируется действие, вырабатываемое на основе привычки, а уже после этого - действие, контролируемое разумом, т.е. волевое действие. Согласно этой точке зрения, каждый поступок является волевым, т.к. каждое действие разумно.

Гетерономные теории имеют достоинства и недостатки. Их достоинством является включение фактора детерминизма в объяснение воли. Тем самым они противопоставляют свою точку зрения на возникновение волевых процессов точке зрения спиритуалистических теорий, полагающих, что воля есть некая духовная сила, не поддающаяся никакой детерминации. Недостатком этих теорий является утверждение, что воля не субстанциональна, не имеет собственного содержания и актуализируется только в случае необходимости. Гетерономные теории воли не объясняют явлений произвольности действий, феномен внутренней свободы, механизмов образования волевого действия из не волевого.

Промежуточное место между гетерономными и автономными теориями воли занимает аффективная теория воли В. Вундта. Вундт резко возражал против попыток выводить побуждение к волевому действию из интеллектуальных процессов. Он объясняет волю с помощью понятия аффекта. Самое существенное для возникновения волевого процесса - активность внешнего действия, которое непосредственно связано с внутренними переживаниями. В простейшем волевом акте Вундт выделяет

два момента: аффект и связанное с ним действие. Внешние действия направлены на достижение конечного результата, а внутренние - на изменение других психических процессов, включая эмоциональные.

•2. Теории автономной воли объясняют этот психический феномен исходя из законов, заложенных в самом волевом действии. Все теории автономной воли можно разделить на три группы:

- ✓ мотивационный подход;
- ✓ подход свободного выбора;
- ✓ регуляционный подход.

Мотивационный подход означает, что воля, так или иначе, объясняется с помощью категорий психологии мотивации. В свою очередь он делится на:

- 1) теории, которые понимают волю как сверхчеловеческую, мировую силу,
- 2) теории, рассматривающие волю как начальный момент мотивации действия
- 3) теории, понимающие волю как способность преодолевать препятствия.

Воля как мировая сила, воплощенная в человеке, была предметом исследования Э. Гартмана и А. Шопенгауэра. О шопенгауэровском пессимизме было сказано немало слов. Вот оценка, данная теории А. Шопенгауэра Л.И. Шестовым: "Возьмите хотя бы Шопенгауэра: кажется, в философской литературе мы не найдем никого, кто бы так настойчиво и упорно доказывал бесцельность нашей жизни, но, с другой стороны, я затрудняюсь назвать философа, который сумел бы так заманчиво соблазнять людей таинственной прелестью доступных и недоступных нам миров"[101] . Шопенгауэр считал, что сущностью всего является мировая воля. Она - совершенно иррациональный, слепой, бессознательный, бесцельный и притом никогда не прекращающийся и не ослабевающий порыв. Она универсальна и является основанием для всего существующего: порождает

все (путем процесса объективации) и управляет всем. Лишь творя мир и глядясь в него, как в зеркало, она получает возможность осознавать себя, прежде всего в том, что она есть воля к жизни. Воля, существующая в каждом человеке - просто объективация мировой воли. Значит, учение о мировой воле является исходным, а учение о человеческой воле - вторичным, производным. Шопенгауэр представляет разные способы избавления от мировой воли. Общим является положение о том, что все способы реализуются через духовную деятельность (познавательную, эстетическую, нравственную). Оказывается, что познание, эстетическое созерцание способно избавлять от "служения" мировой воле. Большое внимание он уделяет нравственным способам.

Такое же приблизительно понимание воли как активной силы, обеспечивающей действия человека, было характерно для Г.И. Челпанова. Он считал, что душа обладает собственной силой совершать выбор и побуждать действие. В волевом акте он выделял стремление, желание и усилие; позднее стал связывать волю с борьбой мотивов.

Воля как начальный момент мотивации действия - предмет исследования разных авторов (Т. Гоббса, Т. Рибо, К. Левина). Общим для всех концепций является положение о том, что воля обладает способностью побуждать действия. Т. Рибо добавлял, что она может не только побуждать к действию, но и тормозить какие-то нежелательные поступки. Отождествление Куртом Левиным побудительной функции воли с квазипотребностью как механизмом побуждения к намеренному действию привело западную психологию к отождествлению мотивации и воли. Левин различал волевое поведение, осуществляемое при наличии особого намерения, и полевое поведение, совершаемое в соответствии с логикой (силами) поля. В понимание воли Левин вкладывал в основном динамический аспект. Это - внутреннее напряжение, вызванное каким-то незавершенным действием. Реализация волевого поведения состоит в том,

чтобы снять напряжение посредством определенных действий - движений в психологической среде (локомоций и коммуникаций).

Воля как способность преодолевать препятствия исследовалась в работах Ю. Куля, Х. Хекхаузена, Д.Н. Узнадзе, Н. Аха, Л.С. Выготского. В данном случае воля не совпадает с мотивацией, а актуализируется в трудной ситуации (при наличии препятствий, борьбы мотивов и проч.), такое понимание воли в первую очередь ассоциируется с волевой регуляцией.

Ю. Куль связывает волевую регуляцию с наличием затруднений при осуществлении намерений. Он различает намерение и желание (мотивацию). Активная намеренная регуляция включается в момент возникновения препятствия или конкурирующих тенденций на пути желания.

Х. Хекхаузен выделяет четыре стадии мотивации действия, на которые приходится разные механизмы - мотивационные и волевые. С первой стадией соотносится мотивация до принятия решения, со второй - волевое усилие, с третьей - осуществление действия, с четвертой - оценка результатов поведения. Мотивация обуславливает выбор действия, а воля - его усиление и инициацию.

Д.Н. Узнадзе соотносит формирование воли с деятельностью, которая направлена на создание независимых от актуальных потребностей человека ценностей. Удовлетворение актуальной потребности происходит с помощью импульсивного поведения. Другой вид поведения не связан с импульсом актуальной потребности и называется волевым. Волевое поведение отличается, по Узнадзе, от импульсивного тем, что оно имеет предшествующий актуальному периоду принятия решения период. Поведение становится волевым только благодаря мотиву, который так видоизменяет поведение, что последнее становится приемлемым для субъекта.

Преодоление препятствий, согласно Н. Аху, возможно при актуализации волевых процессов. Мотивация и воля не совпадают. Мотивация определяет общую детерминацию действия, а воля усиливает

детерминацию. В волевом акте выделяется две стороны: феноменологическая и динамическая. Феноменологическая включает в себя такие моменты как 1) ощущение напряжения (образный момент), 2) определение цели действия и ее соотношение со средствами (предметный), 3) совершение внутреннего действия (актуальный), 4) переживание трудности, совершение усилия (момент состояния). Динамическая сторона волевого акта заключается в реализации, воплощении мотивированного (волевого) действия.

Л.С. Выготский рассматривает преодоление препятствий как один из признаков воли. В качестве механизма усиления побуждения к действию он определяет операцию введения вспомогательного мотива (средства). Таким дополнительным мотивом может быть жребий, счет на раз, два, три и др. В своих ранних работах Л.С. Выготский объясняет произвольную форму регуляции психических процессов через намеренную организацию внешних стимулов. "Если вы заставляете ребенка часто делать что-нибудь по счету "раз, два, три", то затем он сам привыкает делать точно так же, как, например, мы делаем, бросаясь в воду. Нередко мы знаем, что нам нужно что-либо сделать, скажем, по примеру У. Джемса, встать с постели, но нам не хочется вставать... И вот в такие моменты предложение к самому себе извне помогает нам встать... и мы незаметно для самих себя находим себя вставшими" [28]. В более поздних работах он меняет свой взгляд на волю, используя понятие смысловых образований сознания, которые, если в них изменить смысловой акцент, могут усилить/ослабить побуждение к действию. По его мнению, интересна тенденция, которая обнаруживается при выполнении бессмысленных поручений. Она состоит в том, чтобы путем создания новой ситуации, внесения изменений в психологическое поле, придти к ее осмыслению.

Мы рассмотрели одно из направлений в исследовании воли - мотивационный подход. Его достоинством было исследование воли как самостоятельного психического феномена, недостатки состоят в том, что

объяснение механизмов возникновения воли не имело определенного источника: исходили то из телеологических интерпретаций, то из естественно-научных, то из причинно-следственных.

Подход свободного выбора состоит в соотношении волевых процессов с проблемой осуществления выбора, с ситуацией, в которой нередко оказывается любой человек. И. Кант интересовался вопросом о совместимости, с одной стороны, детерминированности поведения, а с другой - свободы выбора. Причинность материального мира сопоставлялась им с детерминированностью поведения, а нравственность предполагала свободу выбора. Воля становится свободной при подчинении ее нравственному закону. "Короче говоря, парадокс свободной воли разрешается, а вернее сказать, устраняется в системе Канта очень просто. Стремление Воли к самоуничтожению существует лишь в мире явлений. Но в этом мире нет свободы, нет свободной воли, стало быть, последняя никакой ответственности за этот парадокс нести не может (и он по сути дела оказывается не более чем видимостью). Что же касается того мира, где она обитает, - мира вещей самих в себе, - то в нем властвует "закон долга", категорически препятствующий тому, чтобы одна свободная воля каким бы то ни было образом ограничивала, а тем более уничтожала другую" [38].

Кроме философской точки зрения, существует ряд психологических трактовок воли в русле проблемы свободного выбора. Так, У. Джемс считал, что основная функция воли состоит в принятии решения о действии при наличии двух или более идей. В такой ситуации главнейший подвиг воли заключается в направлении сознания на привлекательный объект. Выбор как одну из функций воли рассматривает и С.Л. Рубинштейн [58].

Регуляционный подход соотносит волю не с определенными содержаниями, а с функцией осуществлять контроль, управление и саморегуляцию. М.Я. Басов понимал волю как психический механизм, через который личность регулирует свои психические функции. Волевое усилие

определяется как субъективное выражение регулятивной волевой функции. Воля лишена способности порождать мыслительные или иные действия, но она их регулирует, обнаруживаясь во внимании. По К. Левину, воля действительно может осуществлять управление аффектами и действиями. Этот факт доказали многие эксперименты, проведенные в его школе.

Исследования регуляции психических процессов, осуществленные в рамках проблемы воли, породили совершенно самостоятельное направление в психологии, занимающееся проблемой саморегуляции личности. Несмотря на тесную связь с волей и волевыми процессами, предметом исследования в этой области психологического знания являются приемы и способы регуляции поведения, состояний и чувств.

1.3. Определение манипуляции и проблема манипулятивного воздействия в психологии

Слово «манипуляция» заимствовано из французского языка. Первоисточником является латинское *manipulus* «горсть». В английском языке оно появилось в 1831 году. Нас интересуют такие его значения, как «искусное управление или использование», «контроль или игра с помощью искусных, нечестных или коварных средств, особенно для обеспечения чьего-либо преимущества».

К сожалению, проблема манипуляции получила «право на существование» только в смежных областях знаний. В отечественной психологической науке манипуляция чаще всего упоминалась в рамках общей проблематики воздействия (влияния) в качестве одного из его видов, но вместе с этим психологические особенности манипулятивного воздействия практически не были исследованы. Этот факт неоднократно отмечался многими авторами [19, 31, 40, 45, 48].

Последнее время интерес к проблематике манипулятивного воздействия возрос, появились новые литературные источники, но практически все они носят описательный характер, а не объяснительный, содержат множество примеров из художественной литературы, описания житейских ситуаций. Этот вид литературы можно охарактеризовать скорее как популярную, а не научную литературу.

Особо остановимся на проблеме языка и терминологии, которые используются многими авторами при рассмотрении проблемы манипуляции. Язык науки, по мнению Л.С. Выготского, - есть инструмент анализа, орудие мысли. Язык науки «обнаруживает как бы молекулярные изменения, которые переживает наука; он отражает внутренние и не оформившиеся процессы – тенденции развития, реформы и роста» [37]. Действительно, не изученность проблемы психологической манипуляции отражается на языке, используемом для описания феномена.

Во-первых, не изученность проблемы отражается в неопределенности самого понятия психологической манипуляции, его смешения с другими понятиями. Во многих литературных источниках, посвященных проблеме манипуляции, круг феноменов, именуемых манипулятивными, является плохо очерченным. Понятие манипуляции также часто смешивается с другими понятиями. Так, например, на наш взгляд, в работе П.С. Таранова понятие психологическая манипуляция смешивается с понятием «интрига», в работе Р.Р. Гарифуллина – с понятием «иллюзия» и «блеф» [39], Ю.А. Щербатых упоминает понятие манипуляции то в качестве особого «вида обмана», то в качестве «технологии обмана».

Во-вторых, многие понятия, используемые для описания феномена манипуляции, являются заимствованными из других областей, причем, на наш взгляд, не совсем удачно. Например, Р.Р. Гарифуллин заимствует эти понятия из иллюзорного искусства, практически не обосновывая подобный выбор [39].

Однако, в последние годы делаются первые попытки эмпирических исследований и теоретического осмысления накопившихся знаний о психологии манипуляции. Так в 1996 году вышла первая монография Е.Л. Доценко, посвященная теоретическому осмыслению психологии манипуляции [53].

Термин «психологическая манипуляция» является метафорой, которая содержит в себе три важных признака:

- А) идею «прибирания к рукам»
- Б) сохранение иллюзии самостоятельности решений
- В) искусность манипулятора в исполнении приемов воздействия [53].

Однако для научного рассмотрения феномена манипуляции и отграничения его от других видов воздействия возможностей метафоры оказывается недостаточно. В большинстве же литературных источников по проблеме манипуляции само понятие четко не определяется. Российским ученым Е.Л. Доценко в 1996 году была предпринята попытка конструирования психологического определения манипуляции. В качестве материала конструирования определения использовались отдельные признаки, вычлененные из описаний манипуляции других авторов [51, 53]. Е.Л. Доценко были выделены следующие критерии для наиболее часто встречающихся признаков: психологическое воздействие, отношение манипулятора к другому как к средству достижения собственных целей, стремление получить односторонний выигрыш, скрытый характер воздействия, использование психологической силы, игра на слабостях, мастерство в осуществлении манипулятивных действий, мотивационное привнесение (внедрение целей манипулятора в психику манипулируемого).

На основании выделенных критериев было сформулировано следующее определение манипуляции:

Манипуляция – «это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека

намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями» [53].

В отечественной психологии существуют также и другие варианты определений манипуляции, сконструированные несколько позже определения Е.Л. Доценко.

Так, Л.И. Рюмшина дает схожее с Доценко определение манипуляции как «вида воздействия на человека, когда он выступает объектом, с которым выполняются некие действия... с ... целью «прибрать к рукам» с помощью махинаций, отвлекающих уловок и приемов» [59].

Е.В. Сидоренко формулирует определение манипуляции как «преднамеренное и скрытое побуждение другого человека к переживанию определенных состояний, принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей» [62]. Таким образом, определение манипуляции здесь касается не только мотивационной сферы манипулируемого, а также когнитивной и поведенческой, при этом также подчеркиваются процессуальные характеристики манипулирования.

По мнению Г.А. Балла и М.С. Бургина, определение манипуляции следует распространять не так часто встречающиеся в социальной и педагогической практике ситуации, когда «субъект воздействия искренне стремится к благу реципиента (т.е. желает блага и для него), но при этом сам решает, в чем должно состоять такое благо» [19]. Данное определение дает возможность рассмотреть феномен манипуляции в новом ракурсе, акцентируя внимание на позитивной стороне воздействия. Ю.А. Ермаков также отмечает, что «не всегда манипуляции обладают для людей отрицательным значением, связанным исключительно с нанесением ущерба их сознанию и личной жизни» [55]. Сходную позицию демонстрирует Р.Р. Гарифуллин, выделяя 2 типа манипуляции: злокачественную и добродетельную [39].

Представления различных авторов о понятии манипуляции.

Таблица 1.3.1

№	Авторы	Определения
1.	Бессонов Б.Н.	Форма духовного воздействия скрытого господства, осуществляемая насильственным путем
2.	Волкогонов Д.А.	Господство над духовным состоянием, управление изменением внутреннего мира
3.	Гудин Р.	Скрытое применение власти (силы) вразрез с предполагаемой волей другого
4.	Йокояма О.Т.	Обманное косвенное воздействие в интересах манипулятора
5.	Прото Л.	Скрытое влияние на совершение выбора
6.	Рикер У.	Такое структурирование мира, которое позволяет выигрывать
7.	Рудинов Дж.	Побуждение поведения посредством обмана или игрой на предполагаемых слабостях другого
8.	Сагатовский В.Н.	Отношение к другому как к средству, объекту, орудию
9.	Шиллер Г.	Скрытое принуждение, программирование мыслей, намерений, чувств, отношений, установок, поведения
10	Шостром Э.	Управление и контроль, эксплуатация другого, использование в качестве объектов, вещей
11	Робинсон П.У.	Мастерское управление или использование

Было получено пять групп признаков, в каждой из которых выделен обобщенный критерий, претендующий на то, чтобы войти в определение манипуляции:

- родовой признак — психологическое воздействие,
- отношение манипулятора к другому как средству достижения собственных целей,
- стремление получить односторонний выигрыш,
- скрытый характер воздействия (как факта воздействия, так и его направленность),
- использование (психологической) силы, игра на слабостях.
- Кроме того, еще два критерия оказались несколько обособленными:
- побуждение, мотивационное привнесение и
- мастерство и сноровка в осуществлении манипулятивных действий.

Итак, предлагается следующее определение, которое будет использоваться в нашей работе:

Манипуляция — это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями.

Отличие макиавеллизма от манипуляции.

1. Манипуляция может быть неосознаваемой.

Макиавеллизм - это убеждение в том, что людьми нужно манипулировать: такова природа человека.

2. Манипуляция может совершаться из лучших побуждений. (Например, родители манипулируют собственными детьми. Но делают это для блага детей).

Макиавеллист всегда совершает действия ради собственной выгоды, имеет корыстный интерес. Он не чувствует вины за манипуляции, действует

уверенно, открыто по отношению к людям, что способствует установлению контакта с ними.

1.3.1. Психологическая манипуляция как вид психологического воздействия

Психологическим влиянием называют «воздействие на психическое состояние, чувства, мысли и поступки других людей с помощью исключительно психологических средств: вербальных, паралингвистических или невербальных» [67].

Многие авторы относят психологическую манипуляцию к одному из видов (подвидов) психологического воздействия (влияния). Рассматривая специфику психологического влияния людей, друг на друга, следует отметить, что любое психологическое влияние является воздействием на состояние мыслей, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств, с предоставлением ему права и времени отвечать на это воздействие» [62]. Так, например, Г.А. Ковалев, рассматривая манипулятивную стратегию воздействия, особо подчеркивал активность, избирательность психического отражения внешних воздействий [48].

Такое рассмотрение феномена манипуляции предоставляет новые возможности для его исследования: объект манипуляции не рассматривается сквозь призму «вещи», как «мертвый» объект приложения внешнего воздействия. С одной стороны, манипулятор, при осуществлении воздействия, всегда учитывает особенности личности партнера и в зависимости от этого меняет саму стратегию и технологию воздействия. С другой стороны, манипулятор учитывает, что «личность или группа

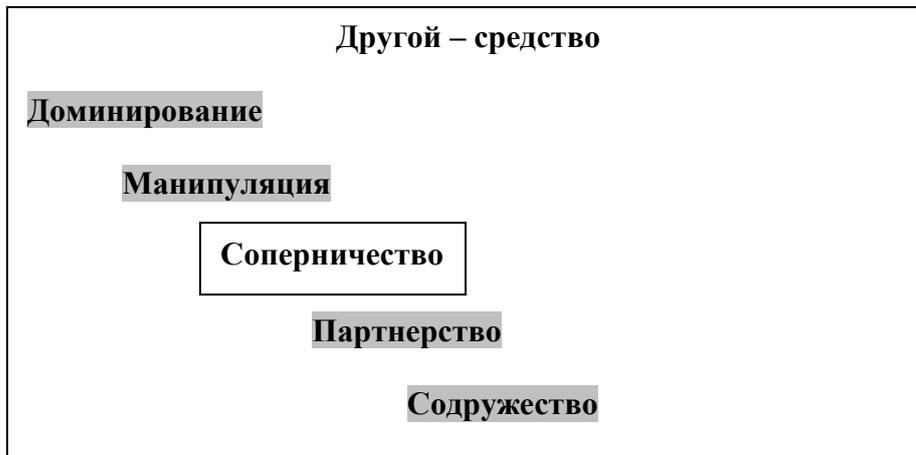
принимает оказываемые на них воздействия не механически, пассивно, а активно, избирательно» [48], и это дает ему возможность предусмотреть возможные реакции и способы защиты манипулируемого от воздействия.

Интересным представляется определение места манипулятивного воздействия в классификации, предложенной Г.А.Баллом и М.С. Бургиным. Они предложили классифицировать психологические воздействия на два типа стратегий: диалогические и монологические. Первая стратегия исходит из признания субъективной полноценности и принципиального равноправия взаимодействующих партнеров. В стратегиях монологического типа субъект воздействия сам устанавливает его цель без учета предпочтений реципиента. В монологической стратегии выделяются императивный и манипулятивный подтипы. Но если в первом подтипе стратегий ожидаемое от реципиента действие (или состояние сознания) прямо провозглашается субъектом воздействия, то в рамках манипулятивной стратегии цель прямо не провозглашается, а «достигается посредством активности реципиента, организуемой субъектом воздействия так, чтобы она разворачивалась в желаемом для него направлении» [13].

Наряду с вопросом о месте манипулятивного воздействия в классификации видов воздействия актуальным представляется вопрос о его положении в системе межличностных отношений.

Так, Е.Л. Доценко определил для манипуляции следующее место на шкале межличностных отношений (см. рис.1.3.1). В качестве критерия построения шкалы выступало отношение субъекта воздействия к реципиенту – как к средству достижения собственных целей или как к ценности. На наш взгляд, возможным критерием построения шкалы может быть преобладание конкурентной/кооперативной стратегии у субъекта воздействия.

Рисунок 1.3.1 Шкала межличностных отношений.



Виды манипуляций. Этапы манипулятивного воздействия.

В психологической литературе наиболее популярно выделение различных видов манипуляций. Самое популярное разделение базируется на том, какое *влияние манипуляция* оказывает на адресата воздействия. В этом случае манипуляции подразделяются на *злокачественные* (деструктивные) и *добродетельные* (конструктивные) [29, 40, 62].

Существует также разделение манипуляций по предполагаемым *целям воздействия*. Е.В. Сидоренко разделяет все множество манипуляций на два вида: *гедонистическую* и *прагматическую* манипуляцию. Гедонистическая манипуляция совершается ради той эмоциональной реакции, которую манипулятору удастся вызвать у адресата. Эта эмоциональная реакция может быть как самоцелью, так и провоцировать выдачу новой информации, которую жертва открывает манипулятору, находясь в состоянии эмоционального возбуждения. Прагматическая же манипуляция связана с использованием эмоциональной реакции для достижения манипулятором своих целей. [62].

Другую классификацию манипуляций по *функциональному* критерию предлагает Д.А. Соколов. Манипуляции делятся им на *внешние* и *внутренние*, причем они являются тесно связанными между собой.

Функциями внутренних манипуляций являются: сценарное обеспечение внешних манипуляций, защита от осознания сценариев, безопасная растрата внутренней энергии и снятие ответственности с адресата воздействия.

Е.Л. Доценко предложил классифицировать манипуляции по *содержательному* критерию, и в результате выделил манипуляцию образами, конвенциональную и операциональную, предметную, личностную и духовную манипуляции (подробно см. Приложение №1). Автор акцентирует внимание на том, что эти виды следует рассматривать как различные механизмы, которые могут сочетаться, дополнять друг друга, усиливая суммарный эффект воздействия.

Каждая манипуляция содержит этап планирования, этап подбора оружия воздействия для оказания давления, поиск мотива для проникновения в психическую сферу, постепенное наращивание давления по различным линиям [40]. При рассмотрении этапов манипулятивного воздействия представляется важным понятие «инициативы», которое вводит Е.Л. Доценко. Человек, владеющий инициативой, распоряжающийся ей, имеет больше возможностей для достижения своих собственных целей [40]. Не менее важным представляется стадия контекстуального оформления в рамках этапа планирования, которая предполагает выбор культурного фона и социального контекста манипулятивного взаимодействия. Для макросоциального уровня социального контекста является важной *групповая принадлежность, ролевые и должностные позиции партнеров по общению*. Микросоциальный уровень образуют стандартные социальные ситуации (социально-ролевые предписания, сценарные последовательности, правила и нормы отношений), которые могут являться элементами корпоративной культуры организации.

Выводы по первой главе

Подведя итоги всему тому, что было изучено нами в первой главе, хочется акцентировать свое внимание на том, что стиль в понятии «стиль мышления» нашел отражение тривиальный факт: все люди думают по-разному, но об одном и том же. Индивидуальные различия в мышлении оказались настолько разноплановыми, зависящими от такого большого числа факторов, что привести их к общему знаменателю не удалось до сих пор, несмотря на почти вековую историю их экспериментального изучения.

Под стилем мышления понимают открытую систему интеллектуальных стратегий, приемов, навыков и операций, к которой личность предрасположена в силу своих индивидуальных особенностей. Стили мышления начинают складываться в детстве и развиваются в течение всей жизни человека.

Однако стиль мышления — это хотя и открытая, т. е. пополняющаяся все время, но система, обладающая относительно постоянным ядром, структурой и избирательностью к внешним воздействиям. Встречаются люди и со сложной стилевой организацией, у которых таких ядер больше одного. Значит, они или одинаково хорошо владеют несколькими стилями мышления, или характеризуются тем, что можно назвать интеллектуальной бесхребетностью. Разные ученые расходятся в определении количества стилей мышления, но оно, как правило, не выходит за пределы десятка. Здесь мы рассмотрим пять основных стилей мышления и их комбинации.

Так же нужно заметить что понятие "психологическая манипуляция" является сравнительно новым и недостаточно изученным как в отечественной, так и в зарубежной психологии. В отечественной психологии наиболее распространенным является определение манипуляции как одного из видов психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями. Но нами рассмотрено понятие,

которое содержит в себе не просто один стимул, на какой либо рычаг психологической структуры человека, а как комплекс воздействий на человека в плане эмоциональном, когнитивным, визуальном, аудиальным и если потребуется физическом. Для более полного исполнения наших намерений.

Подчеркивание исключительно деструктивных аспектов манипулятивного воздействия в зарубежной и отечественной литературе обусловлено, во-первых, тем, что социально-адаптивный результат использования манипуляций оказывается глубоко скрытым в политических, образовательных, воспитательных и управленческих процессах, в то время как отрицательный результат обнаруживает себя гораздо чаще. Во-вторых, это связано с тем, что манипуляция является скрытым видом воздействия, имитирующим субъективность адресата воздействия. Следует отметить, что отсутствие исследований, посвященных деструктивному влиянию манипуляции на личность, не дают нам возможности сделать вывод об исключительно деструктивных аспектах использования манипуляции. Также здесь достаточно остро стоит проблема отделения предпосылок манипулятивного воздействия от их следствий и определения степени деструктивного эффекта от использования манипуляции.

Манипуляция может быть неосознаваемой.

Макиавеллизм - это убеждение в том, что людьми нужно манипулировать: такова природа человека.

Манипуляция может совершаться из лучших побуждений. (Например, родители манипулируют собственными детьми. Но делают это для блага детей).

Макиавеллист всегда совершает действия ради собственной выгоды, имеет корыстный интерес. Он не чувствует вины за манипуляции, действует уверенно, открыто по отношению к людям, что способствует установлению контакта с ними.

Глава II: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ МАНИПУЛЯЦИЙ И СТИЛЕЙ МЫШЛЕНИЯ В ПСИХОЛОГИИ

2.1. Теоретико-методологическая основа исследования манипуляций и стилей мышления в психологии

Методологической основой исследования являются труды А.А. Алексеева, Л.А. Громовой, Р.Дж. Стернберга, А.К. Белоусовой, Г.А. Берулавы, Л.Я. Дорфмана, К. Коростелиной, А.В. Либина, В.И. Морасановой, И.Г. Скотниковой, И.Н.Трофимовой, М.А.Холодной, И.П.Шкуратовой которые рассматривали проблему стиля мышления в психологии. А феномен манипуляции хорошо известен психологам. Первые замечания о необходимости изучения сферы поведенческих манипуляций людей в достижении своих целей были сделаны еще Паскалем, Монтенем, Грасианом, Лабрюйером, Ларошфуко, Монтескье, Макиавелли. Тема психологического управления людьми подробно разрабатывалась в работах Сенеки, Честерфилда, Гете, Карнеги. Среди Российских психологов манипуляции рассматривали и подробно разбирали такие ученые как Е.Л. Доценко, Л.И. Рюмшина, Е.В. Сидоренко, Г.А. Балла, М.С. Бургина, и др.

Так же нами были использованы в работе следующие принципы психологии:

Принцип отражения. Раскрывает понимание сущности психического и его основных функций, уровней в развитии психики человека. Своеобразие психики человека – особой формы отражения, обусловлено многими обстоятельствами: особенности самой объективной реальности, воспринимаемой как органами чувств, так и с помощью речи; состояние головного мозга; физического и психического здоровья человека; содержание и состояние его психики.

Принцип активности. Ориентирует исследователя при изучении психических явлений учитывать, что внешние и другие обстоятельства отражаются в сознании человека сознательно, целенаправленно, а не только зеркально.

Принцип взаимосвязи, единства. Выделение двух граней проявления психического: субъективное (что и как мыслит, переживает, оценивает человек) и объективное (реальное поведение, действия и поступки человека, материализованные и объективированные результаты его деяний) дает основание утверждать, что наиболее адекватное понимание психического возможно на основе систем его субъективных и объективных проявлений.

Принцип целостного, системного подхода. Предполагает понимание и изучение взаимосвязанных и взаимообусловленных психических феноменов, ориентируя специалиста на осознание психики как целостного интегрального явления.

В психологической литературе термин «манипуляция» имеет три значения. Первое полностью заимствовано из техники и используется преимущественно в инженерной психологии и психологии труда.

Во втором значении, заимствованном из этологии, под манипуляцией понимается «активное перемещение животными компонентов среды в пространстве» (в противоположность локомоции — перемещению в пространстве самих животных) «при преимущественном участии передних, реже задних конечностей, а также других эффекторов». В этих двух значениях термин «манипуляция» можно встретить в психологической литературе, начиная с 20-х годов.

А с 60-х годов он стал использоваться еще и в третьем значении, на этот раз заимствованном из политологических работ.

Постепенно — уже практически без доработки — слово «манипуляция» начало использоваться и в контексте межличностных отношений. Таким образом, процесс расширения сферы его применения дошел до той области,

которая находится в фокусе рассмотрения данной работы. А именно, как по объекту (межсубъектное взаимодействие), так и по предмету (механизмы влияния) феномен манипуляции оказался в кругу проблем, волнующих непосредственно психологию.

Итак, термин «манипуляция» в интересующем нас значении был дважды перенесен из одного семантического контекста в другой. Термин же, употребленный в переносном значении, есть метафора. И так мы рассмотрим несколько определений манипуляций:

- Бессонов Б.Н. Форма духовного воздействия скрытого господства, осуществляемая насильственным путем

- Волкогонов Д.А. Господство над духовным состоянием, управление изменением внутреннего мира

- Гудин Р. Скрытое применение власти (силы) вразрез с предполагаемой волей другого

- Йокояма О.Т. Обманное косвенное воздействие в интересах манипулятора

- Прото Л. Скрытое влияние на совершение выбора

- Рикер У. Такое структурирование мира, которое позволяет выигрывать

- Рудинов Дж. Побуждение поведения посредством обмана или игрой на предполагаемых слабостях другого

- Сагатовский В.Н. Отношение к другому как к средству, объекту, орудию

- Шиллер Г. Скрытое принуждение, программирование мыслей, намерений, чувств, отношений, установок, поведения

- Шостром Э. Управление и контроль, эксплуатация другого, использование в качестве объектов, вещей

• Робинсон П.У. Мастерское управление или использование профессионального развития личности, в которых обсуждается сущность и детерминация профессиональных выборов и достижений.

Итак, предлагается следующее определение, которое будет использоваться в нашей работе:

Манипуляция — это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями.

Психология стиля мышления стала специально разрабатываться лишь в XX в. Огромное влияние на становления понятия стиль мышления внесли А. Харрисона и Р. Бремсона именно на их концепции, на определения индивидуального стиля мышления мы ориентируемся. Впоследствии уже в 80-х годах XX века в России данную концепцию доработали такие психологи как А. А. Алексеева и Л. А. Громов и написали книгу «Поймите меня правильно или книга о том, как найти свой стиль мышления, эффективно использовать интеллектуальные ресурсы и обрести взаимопонимание с людьми». В данной книге они адаптировали для русскоговорящих людей методику на определения стиля мышления.

2.2 Этапы построения исследования проблемы

Этапы исследования:

1. Сбор информации по теме «манипуляции» в отечественных и зарубежных литературах, а также путей измерения уровня подверженности манипуляциям как фактор психологического воздействия на индивида. Также собиралось информации на темы «стили мышления» и тему «волевая регуляции» на этом этапе мы рассматривали труды А. Харрисоном и Р. Бремсоном, а так же труды А.Алексеевым и Л. Громовой, а именно книгу

«Поймите меня правильно или книга о том, как найти свой стиль мышления, эффективно использовать интеллектуальные ресурсы и обрести взаимопонимание с людьми.». На этом этапе мы все целю посвятила себя сбору теоретического материала который нам поможет в последствии с написанием наше работы и углубленном изучении данный темы которая будет основополагающим в построении стратегии нашей работы.

2. Анализ и выбор методик, на которых будем строить, всю работу по изучению стилей мышления, а так же определения у испытуемого его ведущего «стиля мышления», а именно то каким стилем мышления он пользуется в повседневной жизни. Так же на этом этапе рассматривается методики которые изучают подверженность чужому влиянию (манипуляциям). Эти методики должны стать для нас инструментальным составляющим всего нищего исследования в ходе, которого мы будем выявлять манипулятивные тенденции с стилем мышления.

3. Констатирующее обследование экспериментальной группы студентов второго и третьего курса. Для изучения стилей мышления студентов использовались методики: опросник А. Алексеева, Л.Громовой «Индивидуальные стили мышления». А для изучения подверженности манипуляциям применялись следующие методики: Методика измерения уровня макиавеллизма личности (МАК-ШКАЛА). Методика разработана Р.Кристи и Ф.Гейс, в 1970 году (адаптированная В.В. Знаковым в 1997-1999 гг.). Тест «подвержен ли ты манипуляциям» разработан психологом Кирой Бурениной и впервые был опубликован в книги «Профессиональная психология» в 2010 году.

4. Выбор метода исследования, программы рекомендация для учителей и родителей, направленных на поддержание развития личности учащегося с собственным мнением и умением отделять негативные манипуляции.

5. Анализ полученных результатов является одним из сложных и довольно кропотливых этапов в построение изучения стилей мышления с

подверженностью манипулятивным тенденциям. В ходе этого этапа расшифровываются полученные данные из проведенных методик и выявление серых данных по данному исследованию.

6. Обработка выводов это качественный анализ исследования, в ходе которого мы приходим к определенным итогам согласно которых будет подтверждаться наша гипотеза или наоборот опровергаться.

7. Написание рекомендаций для учителей и родителям для работы с детьми подверженных манипуляциям.

2.3. Обоснования выбора методик изучающий стиль мышления

На первом этапе исследования выявлялись стили мышления у испытуемых, с помощью опросника А. Харрисона и Р. Бремсона на определение индивидуального стиля мышления (в обработки А. А. Алексеева, Л. А. Громовой).

Тест – опросник А. Харрисона и Р. Бремсона относится к критериально – ориентированным тестам. Данный тест – опросник является одним из часто используемых тестов в практики психологов, его также можно назвать флагманом в измерение стилей мышления.

Стиль мышления – это система интеллектуальных стратегий, приемов, навыков и операций, к которой личность предрасположена в силу своих индивидуальных особенностей: характера, мотивации, системы ценностей и т.д. Это то, как человек осмысляет окружающую его действительность, как объясняет те или иные ситуации, каким образом ставит цели и решает проблемы.

Не существует «плохих» или «хороших» стилей. Каждый из них в той или в иной области, или в каких-то конкретных обстоятельствах будет весьма эффективным, а в других может быть наоборот. Кроме того, ведущими у вас могут оказаться сразу два стиля мышления. Это свидетельствует о хорошей

адаптивности, умение мыслить разными способами позволяет решать самые разнообразные проблемы. Он рассчитан на диагностику пяти стилей мышления:

1) СИНТЕЗАТОР – лучше других действует в ситуациях напряженной дискуссии, спора, группового творчества, стремится к изменениям, конфликт для него – путь к поиску сходства во внешне не совместимых вещах, предпочитает интерактивный подход и синтез, сконцентрирован на основополагающих, концептуальных положениях дела, теоретизирующий;

2) ИДЕАЛИСТ - человек, настроенный на поиск гармонии и согласия между людьми. Он внимателен к чужим проблемам, любит их анализировать и делать свои выводы. Это тактичный человек, часто неуверенный в себе, доброжелательный и скромный. Несколько консервативный во взглядах и привычках, может затягивать решение проблем, колеблясь в выборе или стараясь найти лучший вариант для их реализации. Очень заботлив и требует такого же внимания к себе. Жестокость и несправедливость выводят его из равновесия и могут спровоцировать на ссору. Сильно обидевшись, он не скоро может простить обидчика.

3) АНАЛИТИК - человек, систематически анализирующий факты и ищущий логические способы решения проблем. Сначала он собирает данные, затем анализирует их и делает выводы. Очень внимателен к деталям. Несколько консервативен в своих взглядах и установках. Его трудно переубедить, не опираясь на логику и факты. При этом разумные доказательства он часто ценит даже выше реальных фактов, тем более выше чувств или отношений. Малоэмоционален, не гибок в отношениях, неохотно вникает в чужие проблемы и не часто делится своими. Аккуратен, дисциплинирован. Сторонник планов, не любит экспромтов, при которых часто теряется и совершает ошибки. Не любит бесцельных разговоров, неуместных шуток. Ко всему готовится заранее, тщательно продумывает все наперед.

4) РЕАЛИСТ - человек конкретного направления как в мыслях, так и в действиях. Он настроен на реализацию своих или чужих идей и быструю практическую отдачу. Очень критичен, часто нетерпелив, ставит факты, опыт и компетентность превыше всего. Способен упрощать проблемы, не любит застревать на рассуждениях. Для него гораздо важнее действие и результат. Ориентирован на текущие задачи, не любит загадывать далеко наперед. Недоверчив к теориям, предположениям и чувствам других. Его больше интересуют способы реализации конкретной цели, поиск ресурсов и возможностей. Он часто прямолинеен, властен, порой груб, решителен и радикален во взаимодействии с другими. Не любит длинных разговоров и объяснений. Эффективен в ситуациях с ясной целью, оперативно решает текущие проблемы. Несколько догматичен в суждениях, переоценивает значение опыта и фактов, из-за чего часто совершает ошибки.

5) ПРАГМАТИК - смелый экспериментатор и инноватор, гибкий тактик, хорошо учитывающий разные возможности, варианты решения проблем. Он планирует свои действия, но планы его - изменчивы, так как он обычно ориентируется по ситуации. Не любит ждать, настроен на быструю отдачу. Стремясь к крупной выгоде в будущем, он предпочитает получать хотя бы частичную прибыль уже теперь. Имеет практическую смекалку, маркетинговый, порой спекулятивный подход к делу. Не любит длинных теоретических разговоров. Его не интересуют детали дела, а только результат. Ищет кратчайшие пути к цели, разбрасывается, многое не доводит до конца. Испытывает интерес к инновациям, вопросам тактики и стратегии. Демократичен, непринужден в общении, миролюбив, с чувством юмора, оптимистичен. Порой кажется легкомысленным и ненадежным, неискренним, способным отказаться от намеченного дела, если его влечет что-то более выгодное.

Данная методика так устроена, что человек не может набрать большое количество баллов по всем стилям сразу. Если он делает выбор в пользу

одного стиля, то на другие стили остается меньше баллов. Оценка степени выраженности каждого из пяти стилей мышления осуществляется исходя из следующих градаций:

72 и более баллов очень сильное предпочтение данного стиля, избыточная фиксация на этом стиле;

71-66 баллов сильное предпочтение данного стиля, человек пользуется им систематически;

65-60баллов умеренное предпочтение стиля, стиль используется чаще других;

59-49 баллов зона неопределенности, нейтральное отношение к данному стилю;

48-43 балла умеренное пренебрежение данным стилем, человек редко им пользуется;

42-37 баллов стойкое игнорирование данного стиля;

37 и менее баллов – отвержение этого стиля даже в тех случаях, где он наиболее подходит к решению проблемы.

Инструкция

Каждый пункт данного опросника состоит из утверждения, за которым следует пять его возможных окончаний. Задача – указать ту степень, в которой каждое окончание применимо испытуемому. На бланке ответов напротив каждого окончания проставьте номера: 5, 4, 3, 2, или 1, указывающие на ту степень, в какой данное окончание применимо к испытуемому: от 5 (более всего подходит) до 1 (менее всего подходит). Каждый номер (балл) должен быть использован только один раз в группе из пяти окончаний. (Всего таких групп в опроснике 18). Даже если 2 окончания (или больше) в одной группе покажутся, одинаково применимы, все-таки постарайтесь их упорядочить. Имейте ввиду, что для каждой группы каждый балл (5, 4, 3, 2 или 1) нельзя использовать более одного раза. Если Вы

уверены, что поняли приведенную выше инструкцию, то продолжайте работать дальше.

ОБРАБОТКА

Сложить проставленные баллы по каждому стилю мышления в соответствие с ключом.

Буква в ключе обозначает утверждение опросника.

Цифра в ключе обозначает номер пункта того или иного утверждения.

Ключ

Синтетический стиль (С): $A1 + Ж1 + Н1 + Б2 + З2 + О2 + В5 + И5 + П5 + Г4 + К4 + Р4 + Д3 + Л3 + С3 + Е2 + М2 + Т2 ? =$

Идеалистический стиль (И): $A2 + Ж2 + Н2 + Б1 + З1 + О1 + В4 + И4 + П4 + Г3 + К3 + Р3 + Д1 + Л1 + С1 + Е3 + М3 + Т3 ? =$

Прагматический стиль (П): $A3 + Ж3 + Н3 + Б4 + З4 + О4 + В1 + И1 + П1 + Г5 + К5 + Р5 + Д2 + Л2 + С2 + Е4 + М4 + Т4 ? =$

Аналитический стиль (А): $A4 + Ж4 + Н4 + Б3 + З3 + О3 + В3 + И3 + П3 + Г1 + К1 + Р1 + Д5 + Л5 + С5 + Е5 + М5 + Т5 ? =$

Реалистический стиль (Р): $A5 + Ж5 + Н5 + Б5 + З5 + О5 + В2 + И2 + П2 + Г2 + К2 + Р2 + Д4 + Л4 + С4 + Е1 + М1 + Т1 ? =$

Пять показателей в сумме должны составить 270 баллов, т. е. нужно добиться выполнения условия « $C + И + П + А + Р = 270$ ».[86]

В наше работе мы обращали внимание на баллы от 71 и выше, указывающие на избыточную фиксацию на предпочтенным стили мышления.

2.4.Обоснования выбора методик, изучающие тенденции подверженности манипуляциям

На втором этапе нашего исследования нам не обходимо выявить тенденцию к подверженности манипуляциям, и на этой фазе мы выбрали

четыре методики, первым выбор пал на тест «Подверженность манипуляциям» разработан психологом Кирой Бурениной и впервые был опубликован в книги «Профессиональная психология» в 2010 году. Тест показывает уровень подверженности манипуляциям, что и является основной целью в измерение в нашей работе.

Тест относится к закрытым типам опросников, состоит из восьми суждений с фиксированными ответами А, Б и В. Каждый ответ -А- оценивается в 4 бала, ответы -Б- в 2 бала, а ответы -В- в 0 баллов.

В итоговом подсчёте приходим к следующим цифрам:

От 22 до 32 баллов - Человек независимый и самостоятельный, таким очень сложно или даже почти невозможно манипулировать, так как он довольно легко распознаешь попытки скрытого психологического воздействия и ставишь агрессора на место, поздравляем.

От 12 до 20 баллов – Человек неплохо адаптирован к жизни в современном обществе, и вполне устойчив к различным попыткам скрытого психологического воздействия со стороны других, особенно малознакомых людей. Но в случае, если манипулятор опытен и знает, на какие рычаги души нажимать (начальник, близкие), то может не выстоять под напором подобного «обаяния» и поддаться на «уговоры» манипулятора..

До 10 баллов - Человек подверженный манипуляциям, и находящийся в зоне риска из за своей доброты и доверчивости. Он доверяет всем и не может отделить положительные советы для себя и скрытой манипуляций, да что скрытые он за частую не замечает открытых манипуляций.

Второй тест, проводимый нами на измерение манипуляций это методика измерения уровня макиавеллизма личности (МАК-ШКАЛА), разработанный психологами Р.Кристи и Ф.Гейс, в 1970г.

Макиавеллизм – макиавеллистичность – свойство личности, включающее в себя цинизм, отчужденность, эмоциональную холодность, пренебрежение конвенциональной моралью, допускающее использование

других в своих целях. При таком виде манипуляции эксплуатация другого актуализирует его потребность в сотрудничестве, желании иметь хорошие отношения и хорошо выглядеть в глазах окружающих [97].

Понятие «Макиавеллизм» взято из книги Николо Макиавелли «Государь», где в качестве идеального политика описывается личность, беззастенчиво манипулирующая окружающими исключительно в собственных интересах. Макиавеллизмом называется «склонность человека в ситуациях межличностного общения манипулировать другими тонкими, едва уловимыми или нефизически агрессивными способами, такими, как лесть, обман, подкуп или запугивание». По мнению одного из создателей Мак-шкалы Р. Кристи и его ученицы Ф. Гейс, макиавеллизм представляет собой психологический синдром, основанный на сочетании взаимосвязанных когнитивных, мотивационных и поведенческих характеристик. Главными психологическими составляющими макиавеллизма как свойства личности являются:

1. убеждение субъекта в том, что при общении с другими людьми ими можно и даже нужно манипулировать;
2. навыки, конкретные умения манипуляции. Последние включают в себя способность убеждать других, понимать их намерения и причины поступков.

Для сравнения: манипуляция – это процесс, посредством которого манипулятор получает больше определенного вида вознаграждений, чем он бы получил без манипуляции, а кто-то получает меньше, по крайней мере в пределах актуальной ситуации

В тесте надо оценить, насколько перечисленные ниже признаки отвечают вашим установкам относительно себя и других людей. Оценку каждого приведенного суждения необходимо выразить, используя пятибалльную шкалу:

- 1 – совершенно не согласен;

2 – не согласен;

3 – трудно сказать;

4 – согласен;

5 – совершенно согласен.

Обработка результатов заключается в суммировании написанных обследуемых баллов во всех пунктах, входящих в соответствующую шкалу.

ПМ (показатель макиавеллизма): 1, (2), 3, (4), 5, (6), 7, 8, (9), (10), (11), 12, 13, (14), 15, (16), (17), 18, (19), 20.

Номера пунктов, взятые в скобки, имеют инвертированную пятибалльную шкалу. По этим пунктам в суммарный балл шкалы идут не те баллы, которые написаны испытуемым, а разница, которая получается после вычитания написанного (в бланке ответов) балла из шести.

То есть необходимо использовать формулу: $S = 6 - M$, где M – балл, написанный испытуемым, S – балл, который войдет в общую сумму баллов для данной шкалы.

В интерпретации низкий уровень макиавеллизма (до 50 баллов и ниже) предполагает: застенчивость, вежливость, отсутствие грубых выражений в речи. Сострадательность, доброту, сердечность. Эмпатию, сочувствие, уступчивость, понимание. Ощущение радости от процесса (творчества). Потребность в помощи, доверии, признании со стороны окружающих, стремление к тесному сотрудничеству, дружелюбное отношение к окружающим. Правдивость, доверчивость, искренность, добросовестность.

Высокий уровень макиавеллизма (от 50 баллов и выше) предполагает: стремление говорить правду, критичность, прямолинейность, настойчивость в достижении цели. Доминантность, качества лидера, агрессивность, напористость, личностная сила, любовь к соревнованию. Пренебрежение социальным одобрением, тенденция иметь особое мнение, отличное от мнения большинства, нацеленность на результат, прагматичность. Уверенность, чувство собственного превосходства, независимость,

стремление к соперничеству. Саморефлексия, наличие внутренних конфликтов, общий негативный эмоциональный фон. Тщеславие, любовь к лести, честолюбие, умение приспосабливаться в любой ситуации.

Валидизация

Исследование состояло из шести этапов и проводилось в Москве, Санкт-Петербурге, Смоленске, Самаре, Тольятти и Ярославле. На каждом этапе эксперимента опросник давался испытуемым вместе с другими методиками, выявляющими те черты личности, которые, согласно результатам исследований западных психологов, различают людей с большей и меньшей выраженностью макиавеллистской направленности. Выбор методик определялся стремлением достичь конструктивной валидности Мак-шкалы. Испытуемыми были студенты, инженеры, военные, преподаватели вузов, служащие, клиенты службы занятости.

Основной результат первого этапа исследования заключается в появлении русскоязычной версии шкалы Mach- опросника, состоящего из двадцати пунктов.

В экспериментах второго этапа по всей выборке (361 человек) согласованность пунктов Мак-шкалы по коэффициенту Кронбаха составила $\alpha=0.719$. Эксперименты показали, что суммарные оценки макиавеллизма имеют отрицательную корреляционную связь с фактором «Оценка» по «Личностному дифференциалу». Оказалось, что испытуемые с превышающими медиану показателями по Мак-шкале ниже оценили по «Личностному дифференциалу» нравственные качества своей личности, чем те, у кого Мак-показатели меньше медианы. Это относится к представителям обоих полов, хотя средние значения женщин стабильно превышают показатели мужчин. Отрицательная корреляция между «Оценкой» и Мак-показателями может означать, что испытуемые, анонимно признающие наличие у себя макиавеллистских установок или способов поведения, понимают, что последние несовместимы с социально одобряемыми

нравственными качествами личности. Вопреки предположению о наличии выраженного волевого начала в личности «макиавеллистов», их склонности к доминированию, а не подчинению при манипуляции другими в ситуациях межличностного общения коэффициенты корреляции между Мак-показателями и факторами «Сила» и «Активность» по «Личностному дифференциалу» оказались ничтожно малыми и статистически не значимыми. Очевидно, что макиавеллистское поведение в коммуникативных ситуациях предполагает не грубый нажим, авторитарное давление на собеседников, а более изощренные и менее заметные для них способы достижения личных целей.

Анализ данных, полученных на третьем этапе исследования, осуществлялся путем их разбиения на две группы: ответы 87 человек, показатели которых по Мак-шкале были меньше медианы, и 88 испытуемых с Мак-показателями, равными или превышающими медианное значение. Ответы этих групп сравнивались с данными по опроснику Т. Лири. Оказалось, что испытуемые с высокими и низкими показателями по Мак-шкале значительно различаются по двум факторам опросника Лири - подозрительности и альтруистичности. Естественно, что у испытуемых с высоким уровнем макиавеллизма подозрительность (негативизм, злопамятность, критичность как к социальным явлениям, так и к людям) выше. В то же время альтруистичность (отзывчивость, бескорыстие, стремление к помощи и состраданию) у них ниже.

Анализ результатов четвертого этапа исследования проводился в двух направлениях:

- 1) сопоставление результатов по Мак-опроснику с результатами по методикам Басса и Марлоу - Крауна у всей выборки испытуемых;
- 2) сравнение данных женщин и мужчин, в том числе сравнительный анализ результатов испытуемых с высокими и низкими показателями по Мак-шкале.

Оценки по Мак-шкале 174 испытуемых положительно коррелируют с направленностью на свое Я по методике Басса и отрицательно - направленностью на общение с другими. Эти факты согласуются с данными западных психологов о том, что субъекты с высокими показателями по Мак-шкале в коммуникативных ситуациях склонны ориентироваться на себя и решение своей задачи, а не на собеседника. Кроме того, была выявлена отрицательная корреляционная связь между Мак-показателями и склонностью испытуемых давать социально желательные ответы. В зарубежных исследованиях также отмечается, что по сравнению с испытуемыми, получившими низкие оценки по шкале макиавеллизма, субъекты с высокими оценками обычно получают низкие баллы по методике социальной желательности. Сравнение данных 104 мужчин и 70 женщин обнаружило, что у первых более высокие оценки макиавеллизма, зато у женщин более выражена ориентация на общение по методике Басса и на социально желательные ответы по методике Марлоу - Крауна. Был проведён сравнительный анализ результатов испытуемых с высокими и низкими показателями по Мак-шкале. Для краткости эти две группы испытуемых можно условно назвать «макиавеллистами» и «немакиавеллистами». По методике Басса у немакиавеллистов более выражена ориентация на общение, чем у макиавеллистов. Это характерно и для женщин, и для мужчин. У мужчин-немакиавеллистов ниже показатели направленности на себя, собственное Я, а у мужчин-макиавеллистов в коммуникативных ситуациях в большей степени, чем у немакиавеллистов, проявляется тенденция скорее ориентироваться на свое Я, чем на общение с партнерами. Согласно методике Марлоу-Крауна немакиавеллисты в большей степени, чем макиавеллисты склонны давать социально желательные ответы.

Эксперименты, проведенные на пятом этапе, показали, что ретестовая надежность Мак-опросника по коэффициенту корреляции Спирмена $r = 0.748$.

На шестом этапе был осуществлен итоговый анализ результатов 710 испытуемых, принимавших участие во втором, третьем и четвертом этапах исследования. Так, например, у молодежи уровень макиавеллизма выше, чем у взрослых людей. Полученные на российской выборке данные подтверждают то, что уже давно известно в зарубежной психологии. В частности, Д.С. Уилсон с соавторами, ссылаясь на результаты многочисленных западных исследований, утверждает, что с подросткового возраста до поздней юности уровень макиавеллизма растет, а затем начинает снижаться. На всех этапах исследования оценки по Мак-шкале мужской части выборки статистически значимо превышали оценки женской. Этот факт также полностью согласуется с результатами исследований западных психологов.

Практическое применение

Область применения шкалы - индивидуальная и групповая психологическая, психотерапевтическая и психокоррекционная работа. Шкала, по сути, позволяет измерить и выявить склонность индивида к манипуляции - причём склонность личностную, с трудом выявляемую другими психодиагностическими методиками. Шкалу можно использовать повторно для отслеживания личностных, поведенческих и межперсональных изменений.

Так люди с высокими значениями по данной шкале (Высокие Маки – термин, предложенный Р.Кристи) – первые там, к чему все стремятся, конкурируя, используя других как средство выиграть так, что другие благодарят их за эту возможность.

Люди с высокими баллами по данной шкале значительно более успешны при ведении переговоров, использовании манипулятивных тактик и получении вознаграждения, чем имеющие средние и тем более низкие баллы.

Как указывает Д.Б. Катунин (2006), макиавеллевская манипуляция занимает промежуточную позицию между императивным и манипулятивным воздействием, имея общие характеристики как с одним, так и с другим.

Ниже представлен макиавеллизм в ряду других стратегий социального поведения, описаны характеристики и отличительные признаки стратегий.

1. Подавляюще-императивная. Принуждение, агрессия, ориентация и опора на статус, силу и власть. Ритуальность. Готовность к насилию и подавлению. Конфронтация. Критичность.

2. Императивно-отчужденная. Доминантность, прагматизм, рациональность, решительность. Инициативность, настойчивость. Самопродвижение, стремление к лидерству. Независимость, недружелюбность.

3. Цинично-отчужденная. Цинизм, Нарциссизм. Скептицизм, прагматизм, рациональность. Пренебрежение социальной желательностью. Нонконформизм. Обособленность, чувство превосходства. Эгоцентризм.

4. Отчужденно-корыстная. Недоверие. Социальная компетентность. Конъюнктурное поведение (обаяние, лесть, уверенность, приспособление, присоединение). Использование чужих слабостей в своих интересах. Извлечение личной выгоды из взаимодействия. Гедонизм. Коварство.

5. Скрытно-корыстная. Скрытное стремление, побуждение повлиять с целью изменить внутренние структуры другого (мотивы, цели, ценности, убеждения, психические состояния, настроение и пр.).

6. Манипулятивно-зависимая. Нацеленность на отношения, интерес к другому. Стремление устанавливать отношения, понравиться. Желание повлиять на другого. Понимание другого.

7. Эмпатийно-зависимая. Стремление к сотрудничеству. Доверчивость, правдивость, искренность. Учет интересов и переживаний другого. Сострадательность, эмпатия. Покорность, желание получить одобрение.

ОТМЕТИМ, что первая стратегия относится к императивному воздействию, третья – к макиавеллизму, пятая – к манипуляции и седьмая – к антимаккиавеллизму. Вторая стратегия занимает промежуточное положение между императивным воздействием и макиавеллизмом, четвертая – между макиавеллизмом и манипуляцией и шестая – между манипуляцией и антимаккиавеллизмом.

Манипуляция и макиавеллизм – понятия, перекрывающие друг друга, но не тождественные. Макиавеллевская манипуляция никогда не имеет целью воздействовать на кого-то, чтобы что-то или как-то его изменить. Ее основная цель – получить то, что нужно. В этом случае другой человек выступает либо средством для достижения, либо преградой. Чем больше выражена степень макиавеллизма личности, тем меньше ее интересуют люди сами по себе, несмотря на то что она может казаться обаятельной и весьма заинтересованной в своих собеседниках.

Выраженные макиавеллисты (Маки) часто кажутся спокойными, уверенными, нацеленными на результат совместных действий и часто вызывают симпатию у окружающих.

Выводы по второй главе

Во второй главе мы рассматривали методологию исследования манипуляций и стилей мышления в психологии. А именно мы рассмотрели этапы построения нашей работы по пунктам, расписали алгоритмом наших действий в исследовательской работе посвященной изучению взаимосвязи стилей мышления с волевой регуляцией как социально психологический фактор подверженности манипуляциям.

Так же во второй главе мы рассматривали инструментальную сторону нашего исследования, а именно методологическую основу нашей работы. Мы рассмотрели тест – опросник А. Харрисона и Р. Бремсона на определение индивидуального стиля мышления (в обработки А. А. Алексева, Л. А. Громовой). Так же нами был рассмотрен тест опросник на стили мышления разработанный К. Б. Малышев и называется «Многомерное типологическое исследование стилей мышления». И основным отличием от методики А. Харрисона и Р. Бремсона в том, что в ней лежит базисный подход.

В этой главе мы рассматривали тесты, измеряющие манипулятивные тенденции у лиц юношеского возраста, что в главной степени подходит для нашего исследования. Первый тест, измеряющий манипулятивные тенденции стала методика Киры Бурениной, а называется она «подвержены ли вы манипуляции?» опубликованный в книги «Профессиональная психология». Второй тест, проводимый нами на измерение манипуляций это методика измерения уровня макиавеллизма личности (МАК-ШКАЛА), разработанный психологами Р.Кристи и Ф.Гейс, в 1970г. По итогам тестов мы сможем определить, подвержен человек манипуляциям или нет что и надо нам в данной работе

Как было сказано выше, в этой главе мы рассмотрели методологическую сторону нашего изучения. А следующая глава будет посвящена эмпирическим исследованиям взаимосвязи стилей мышления с манипулятивными тенденциями.

Глава III: ЭПИРИЧЕСКИЕ ИСЛЕДОВАНИЯ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ СТИЛЕЙ МЫШЛЕНИЯ С ПОДВЕРЖЕННОСТЬ МАНИПУЛЯЦИЯМ

Для проведения экспериментальной работы была выявлена главная цель исследования: выявление взаимосвязи стилей мышления с волевой регуляцией как социально психологический фактор подверженности манипуляциям

Гипотеза исследования мы предполагаем, что доминирующее использование стиля мышления влияет на тенденцию подверженности манипуляциями.

Объектом исследования явились студенты второго и третьего курса в лицей при УЗГУМЯ №2 и ТПК им Юнуса Раджаби в количестве 112 человек. Студенты участвовали в эксперименте, на котором они отвечали на три методики.

Предметом исследования является взаимосвязь стилей мышления с волевой регуляцией как фактор подверженности манипуляциям.

В ходе исследования использовались следующие методики:

- Тест «ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ СТИЛИ МЫШЛЕНИЯ» (А. Алексеева, Л.Громовой)
- Методика измерения уровня макиавеллизма личности (МАК-ШКАЛА). Методика разработана Р.Кристи и Ф.Гейс, в 1970 году (адаптированная В.В. Знаковым в 1997-1999 гг.)
- Тест «Подверженности манипуляциям» разработан психологом Киной Бурениной и впервые был опубликован в книги «Профессиональная психология» в 2010 году.

3.1 Анализ и интерпретация результатов исследования методики А. Алексеева, Л.Громовой «Индивидуальный стиль мышления»

Исследование проводилось на 112 испытуемых, возраст которых находится в пределах от 16 до 20 лет, в смешанной группе девушек и юношей. Все достаточно успешно реализующие себя в учебе люди. Испытуемым предложено ответить на вопросы шкал согласно инструкциям. (Приложение №2)

Обработка результатов по методике А. Алексеева, Л.Громовой «Индивидуальный стиль мышления»:

Каждый пункт данного методики состоит из утверждения, за которым следует пять его возможных окончаний. Стиль мышления вычисляется следующим образом – указывая ту степень, в которой каждое окончание применимо испытуемому. На бланке ответов напротив каждого окончания проставьте номера: 5, 4, 3, 2, или 1, указывающие на ту степень, в какой данное окончание применимо к испытуемому: от 5 (более всего подходит) до 1 (менее всего подходит). Каждый номер должен быть использован только один раз в группе из пяти окончаний. Сложение проставленных баллов происходит по каждому стилю мышления в соответствие с ключом.

Буква в ключе обозначает утверждение опросника.

Цифра в ключе обозначает номер пункта того или иного утверждения.

Ключ

Синтетический стиль (С): $A1 + Ж1 + Н1 + Б2 + З2 + О2 + В5 + И5 + П5 + Г4 + К4 + Р4 + Д3 + Л3 + С3 + Е2 + М2 + Т2 ? =$

Идеалистический стиль (И): $A2 + Ж2 + Н2 + Б1 + З1 + О1 + В4 + И4 + П4 + Г3 + К3 + Р3 + Д1 + Л1 + С1 + Е3 + М3 + Т3 ? =$

Прагматический стиль (П): $A3 + Ж3 + Н3 + Б4 + З4 + О4 + В1 + И1 + П1 + Г5 + К5 + Р5 + Д2 + Л2 + С2 + Е4 + М4 + Т4 ? =$

Аналитический стиль (А): $A4 + Ж4 + Н4 + Б3 + З3 + О3 + В3 + И3 + П3 + Г1 + К1 + Р1 + Д5 + Л5 + С5 + Е5 + М5 + Т5 ? =$

Реалистический стиль (Р): $A5 + Ж5 + Н5 + Б5 + З5 + О5 + В2 + И2 + П2 + Г2 + К2 + Р2 + Д4 + Л4 + С4 + Е1 + М1 + Т1 ? =$

Пять показателей в сумме должны составить 270 баллов, т. е. нужно добиться выполнения условия « $C + И + П + А + Р = 270$ ».

В нашей работе мы обращали внимание на баллы от 71 и выше, указывающие на избыточную фиксацию на стили мышления.

А также на баллы меньше 60-ти указывают на поливариантность стили мышления у испытуемого.

Таблица 3.1.1

Количественный анализ на опросник стили мышления

Стили мышления	Количество лиц заполнивших опросник стили мышления		
	Избыточной фиксацией (от 71 балла)	Умеренное предпочтение стили (60-70)	Зона не определенности (поливариантности)
Синтетик	10	4	25
Идеалист	6	11	
Прагматик	9	17	
Аналитик	8	11	
Реалист	2	5	
Итого	35	49	

Количественный анализ на опросник стиля мышления



В ходе нашего исследования на индивидуальный стиль мышления, результаты методики распределились в следующем порядке:

Респондентов с избыточной фиксации выявлено 32% или 35 человек (это люди, набравши в тесте, на одном из стилей больше 71 балла);

Респондентов с умеренным предпочтением стиля мышления выявлено 45% или 49 человек (это люди, набравши в тесте, на одном из стилей больше 60, но менее 71 балла);

Респонденты поливариантностью стилей мышления выявлено 23% или 25 человек (это люди, набравши в тесте, на всех стилях мышления от 45 до 60 баллов).

Исходя, из нашей гипотезы мы пренебрегли каждым стилем мышления, а именно синтетическим стилем, идеалистическим стилем, прагматическим стилем, аналитическим стилем, реалистическим стилем. Ведь для нас важно рассмотреть способность индивида, не исходя, из стилей мышления противостоять манипуляциям, а выявить, какая категория лиц подвержена больше чем другие манипулятивным тенденциям. Именно для этого мы

поделили испытуемых на три категории: с избыточной фиксации, с умеренной фиксации и с поливариантивностью использования стиля мышления. На втором этапе мы случайном порядке выбираем 40 человек, 20 с избыточной фиксации на одном из стилей мышления и 20 поливариантивностью стилей мышления и с умеренной фиксацией на одном стилем мышления, данная группа станет второй, на которой будут сопоставляться результаты в нашем исследовании. И на них проводим второй этап нашего исследования.

3.2 Анализ и интерпретация результатов исследования по методики измерения уровня макиавеллизма личности (МАК-ШКАЛА).

Исследование проводилось на 20 испытуемых, возраст которых находится в пределах от 16 до 19 лет, в смешанной группе девушек и юношей. Все достаточно успешно реализующие себя в учебе люди. Испытуемым предложено ответить на вопросы шкал согласно инструкциям. (Приложение №4)

Обработка результатов по шкале макиавеллизма:

На основе оценки уровня сделаны следующие выводы. Оценка уровня вычисляется по следующей схеме: испытуемый должен выразить меру своего согласия или несогласия с каждым утверждением по семибалльной шкале от “Полностью согласен” (7 баллов) до “Совершенно не согласен” (1 балл). При обработке оценки в половине пунктов шкалы инвертируются (в пунктах 3, 4, 6, 7, 9, 10, 11, 14, 16 и 17. производится обратный счет: если испытуемый поставил оценку 1 то ему приписывается 7, если 2, то 6 баллов и т.д.). После этого по всем 20-ти пунктам подсчитывается суммарный показатель макиавеллизма.

При интерпретации результат можно оценивать следующим образом ; от 50 и ниже – низкий уровень макиавеллизма; от 50 и выше высокий уровень макиавеллизма.

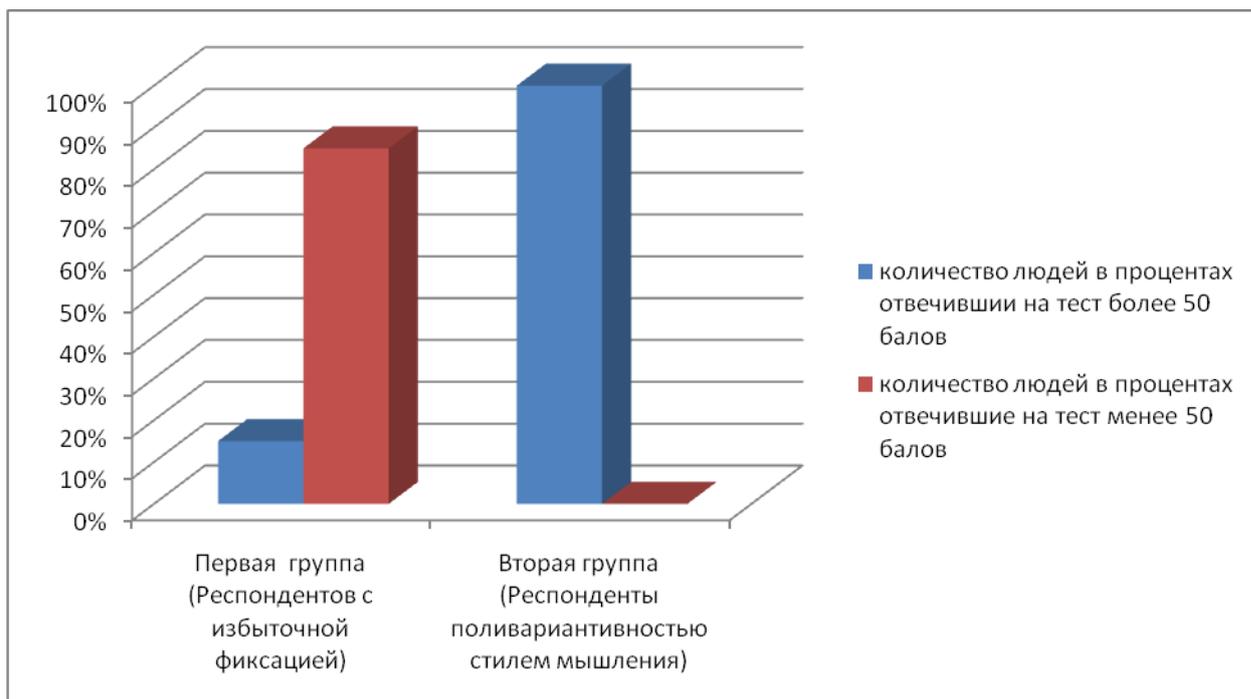
Таблица 3.2.1

Количественный анализ на методику МАК-ШКАЛА

<i>Методика измерения уровня макиавеллизма личности (МАК-ШКАЛА).</i>		
Группа лиц	Низкая тенденция подверженности манипуляциям	Высокая тенденция подверженности манипуляциям
Первая группа (Респондентов с избыточной фиксацией)	15%	85%
Вторая группа (Респонденты поливариантностью стилем мышления)	100%	0

Таким образом, исследование проведенных нами по МАК-ШКАЛЕ, поделенных на группы респондентов показали, что у группы респондентов с избыточной фиксацией на одном из стилей мышления результаты по МАК-ШКАЛЕ ниже, чем у группы, которые используют поливариантивный метод анализа ситуаций. Данные результаты, а именно результат менее 50 баллов по МАК-ШКАЛЕ свидетельствуют о том, что данная группа более подвержена манипуляциям, чем группа с балом по МАК-ШКАЛЕ выше 50 баллов. Следовательно, группа респондентов с поливариантивным стилем мышления менее подвержены манипуляциям со стороны неких третьих лиц. Что и показывается ниже на графике.

Результаты измерения уровня макиавеллизма личности (МАК-ШКАЛА).



На наш взгляд, в основе обсуждаемого эффекта лежит то, что для человека, который не способен рассматривать события своей жизни в системе различных координат, вероятнее всего, характерен более простой набор личностных конструктов, с помощью которых он классифицирует окружающие предметы и явления. Именно эти люди и относятся к категории людей использующих стиль мышления с избыточной фиксации на одном из них. Когда человек, особенно, в юношеском возрасте с характерным для него повышенным уровнем вероятности максималистических взглядов имеет более скудную систему критериев различия предметов и событий, не трудно предположить, что ему, как правило, будет свойственно применять один и тот же способ или однотипные способы реагирования на соответствующие жизненные ситуации. Что и повышает вероятность его подверженности к негативным, деструктивным манипуляциям ведь его решения становятся предсказуемыми для манипуляторов, охотившихся за сознание подрастающего поколения.

Вполне правомерным выглядит предположение о том, что человек, которому не свойственна тонкая дифференциация по существу близких, но все-таки разных явлений вряд ли будет считать уместным, использовать разные стратегии в случае столкновения с ними. Попробуем объяснить наше предположение на конкретном примере. Например, если для человека ситуации оскорбления и пристыженности не дифференцируются вследствие маленького набора личностных конструктов в разные группы, а целиком на основе более глобальных критериев, «хороший - плохой», «приятный - неприятный» и рассматривается как однообразные формы обращения к людям, естественно, в обеих ситуациях реагировать он будет достаточно похожими стилями поведения. Следовательно, вероятнее всего стратегия его поведения просчитается манипулятором и манипуляция будет выстраиваться по степени того что ему значимо, и внедрятся в его сознание как «идея фикс». Одним словом, на наш взгляд, чем сложнее устранена стратегия поведения человека то - тем если человек фиксируется на одном стиле мышления, а использует поливариантность в мышление то уровень подверженности манипуляциям снижается. Последнее приводит, в конце концов, к тому, что индивид должен осознавать необходимость построения индивидуальной стратегии поведения в каждой конкретной ситуации. С такой особенностью отражения действительности человеком становится сложно, манипулировать.

Эффективность предлагаемого нами подхода к решению проблемы понижения уровня подверженности манипуляциям в юношеском возрасте, как раз в том, что он помогает молодым людям этого возраста оценить себя и свое поведение с точки зрения различных ситуаций, разных этапов развития событий в одной и той же ситуации, с точки зрения разной категории людей. Развивая способность видеть, как могут быть оценены какие-либо действия в контексте различных ситуаций, мы можем повысить разнообразие и внутреннее богатство системы критериев и категорий, которыми личность

оперирует для классификации и упорядочения для себя окружающий мир. Личность, способная оценить себя и свои действия с точки зрения различных ситуаций и людей способна более дифференцированно подходить к каждой конкретной ситуации, что не может не сказаться положительно на ее уровне подверженности манипуляциям. Это связано с тем, что личность, глубоко осознающая существование различий даже среди однотипных ситуаций каждый раз, когда видит соответствующие дифференциальные признаки, будет вырабатывать своеобразный способ взаимодействия с окружающим миром. Безусловно, выработка относительно новой стратегии поведения – это более сложный процесс, чем автоматическое применение шаблонных форм реагирования. Совершенно очевидно, что автоматическое реагирование менее всего подвержено контролю сознания, тогда как выработка новых форм всегда предполагает активизацию сознательного начала психического отражения. Однако вся проблема в том, как помочь человеку осознать необходимость индивидуального подхода, выработки своеобразной формы выражения отношения, понять опасность автоматического перенесения одной стратегии в различные ситуации. Предлагаемый и начатый в данной работе подход как раз может помочь для того, чтобы подтолкнуть человека к такому пониманию. Во всяком случае, результаты наших исследований показывают перспективность такого подхода к решению задачи снижения уровня подверженности манипуляциям у подрастающего поколения.

В целом, на основе эмпирических данных и их качественного анализа можно сделать следующие выводы:

1. Наличие тесной взаимосвязи между стилем мышления и тенденции подверженности манипуляциям может быть основой для разработки новых оригинальных подходов в коррекционно-развивающей работе по усовершенствованию способности личности противостоять деструктивным манипуляциям.

2. Стимулирование активной, внутренней работы по оценке своего поведения с различных ситуативных позиций и с точки зрения различных категорий людей, положительно сказывается на повышении уровня противостояния манипуляциям в юношеском возрасте.

3. Положительный эффект расширения системы стратегий поведения, а именно не использовать стиль мышления с избыточной фиксации индивид в своих поведенческих реакций, в контексте различных ситуаций основан на увеличении объема параметров их дифференциации. Что должно увеличить полную картину происходящих событий вокруг его персоны.

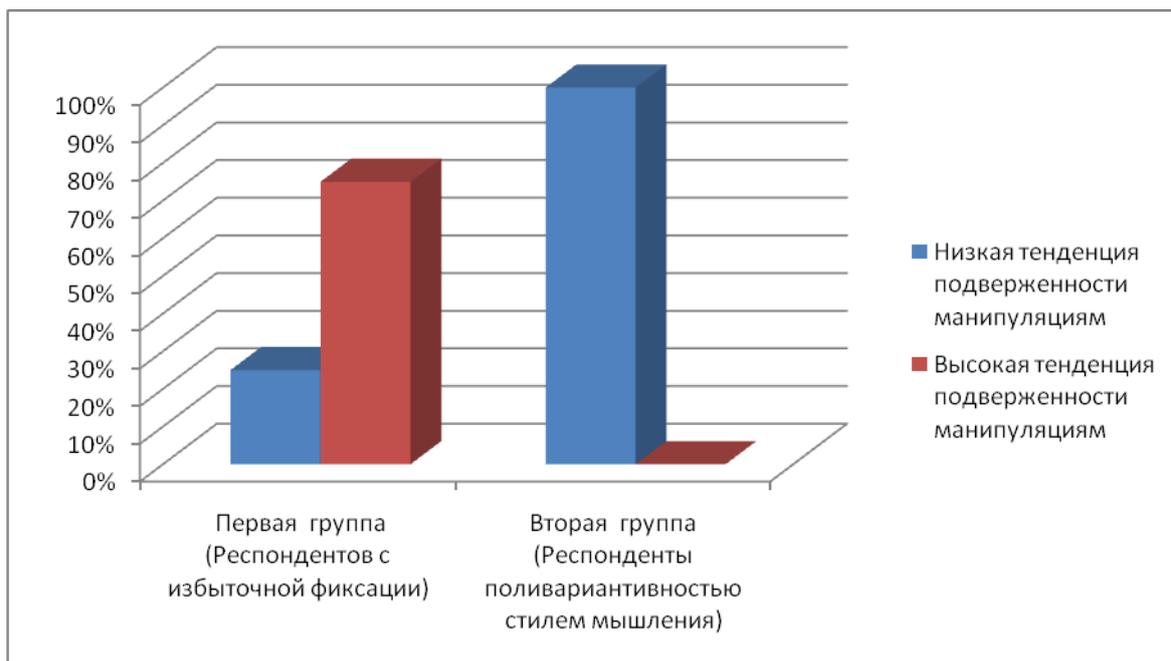
3.3 Анализ и интерпретация результатов исследования по методике «Подверженности манипуляциям»

Исследование проводилось на 20 испытуемых, возраст которых находится в пределах от 16 до 19 лет, в смешанной группе девушек и юношей. Все достаточно успешно реализующие себя в учебе люди. Испытуемым предложено ответить на тесты согласно инструкциям. (Приложение №3)

Обработка результатов по тесту «подверженности манипуляциям»:

При интерпретации результат можно оценивать следующим образом; 22 - 32 – низкий уровень подверженности манипуляциям; 12 - 20 средний уровень; 0 -10 и высокий уровень подверженности манипуляциям.

<i>Методика измерения уровня подверженности манипуляциям (Тест «Подверженности манипуляциям»).</i>		
<i>Группа лиц</i>	<i>Низкая тенденция подверженности манипуляциям</i>	<i>Высокая тенденция подверженности манипуляциям</i>
<i>Первая группа (Респондентов с избыточной фиксации)</i>	<i>25%</i>	<i>75%</i>
<i>Вторая группа (Респонденты поливариантивностью стилем мышления)</i>	<i>100%</i>	<i>0</i>

Результаты теста «подверженности манипуляциям».

Таким образом, исследование проведенных нами по тесту «Подверженности манипуляциям», подтверждает и укрепляет результаты, проведенные нами ранее в методике по МАК–ШКАЛА, а именно поделенных на группы респондентов показали, что у группы респондентов с избыточной фиксации на одном из стилей мышления результаты по тесту в пределах 75% подверженности манипуляциям и 25% не подверженных эти значения близки к значению получаемых в методике МАК-ШКАЛА. Так же нужно заметить, что результаты второй группы в полной мере совпали с результатами, проведенными в методике МАК-ШКАЛА, а именно выявлено что у респондентов использующих поливариантивность в своем мышления, склонность к тенденции манипуляциям равна нулю. Это свидетельствует о подтверждение ранних результатов.

Проведя данное исследования нами наглядно показано, что ранее результаты полученными нами в тесте МАК-ШКАЛА являются достоверными, и, сходя из этого можно утверждать, что нами была выявлена взаимосвязь между стилем мышления которое показывалось в первой и

второй группе и уровнем подверженности манипуляциям, что показывалось во втором и третьем исследовании на измерение тенденции подверженности манипуляциям. И говорит о том, что цель нашей работы о выявлении взаимосвязи стиля мышления и уровнем подверженности манипуляциям была достигнута, данная нами гипотеза о том, что если доминирует, у человека один из пяти стилей мышления, то возможно это влияет на увеличения тенденция к подверженности манипуляциям можно считать полностью доказанной.

Выводы по третьей главе

По третьей главе, нами был проведен эксперимент на выявлении зависимости от использования стиля мышления с доминированием использованием одного из стилей с подверженностью манипуляциям. Для этого мы провели несколько методик:

- Тест «ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ СТИЛИ МЫШЛЕНИЯ» (А. Алексеева, Л.Громовой)
- Методика измерения уровня макиавеллизма личности (МАК-ШКАЛА). Методика разработана Р.Кристи и Ф.Гейс, в 1970 году (адаптированная В.В. Знаковым в 1997-1999 гг.)
- Тест «Подверженности манипуляциям» разработан психологом Кирой Бурениной и впервые был опубликован в книги «Профессиональная психология» в 2010 году.

Так по первому тесту мы определили группы первую в которую зашли респонденты с избыточной фиксации на одном из стилей мышления и во вторую группу с умеренной фиксации и поливариантивным использованием стилей мышления.

Во втором тесте МАК-ШКАЛА нами измерялось подверженность манипуляциям у лиц юношеского возраста, предварительно поделенных на первую и вторую группу. В ходе эксперимента выяснилось, что у группы с избыточной фиксации на стиле мышления результаты выше, чем у второй группы, что свидетельствовало о большей подверженности манипуляциям у группы с избыточной фиксации, чем по сравнению с группой с поливариантивным использованием стиля мышления.

В третьем тесте мы проверяли результаты второй методики на выявления подверженности манипуляциям, и называлась данная методика тест «Подверженности манипуляциям» разработан психологом Кирой Бурениной. В ходе этого эксперимента были, подтвердились ранние

результаты по тесту МАК-ШКАЛА. Что свидетельствует доказательством выдвинутой нами гипотезы о взаимосвязи стилей мышления с тенденции подверженности манипуляциям.

ЗАКЛЮЧЕНИЯ

В заключение исследования можно сделать следующие выводы.

1. Понятие «психологическая манипуляция» является сравнительно новым и недостаточно изученным как в отечественной, так и в зарубежной психологии. В отечественной психологии наиболее распространенным является определение манипуляции как одного из видов психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями.

2. Под стилем мышления понимают открытую систему интеллектуальных стратегий, приемов, навыков и операций, в которых личность предрасположена в силу своих индивидуальных особенностей. Стили мышления начинают складываться в детстве и развиваются в течение всей жизни человека.

3. Однако стиль мышления — это хотя и открытая, т. е. пополняющаяся все время, но система, обладающая относительно постоянным ядром, структурой и избирательностью к внешним воздействиям. Встречаются люди и со сложной стилевой организацией, у которых таких ядер больше одного. Значит, они или одинаково хорошо владеют несколькими стилями мышления (точнее, их комбинацией), или характеризуются тем, что можно назвать интеллектуальной бесхребетностью (не путать с низким интеллектом!). Разные ученые расходятся в определении количества стилей мышления, но оно, как правило, не выходит за пределы десятка. Здесь мы рассмотрим пять основных стилей мышления и их комбинации.

4. Подчеркивание исключительно деструктивных аспектов манипулятивного воздействия в зарубежной и отечественной литературе обусловлено, во-первых, тем, что социально-адаптивный результат использования манипуляций оказывается глубоко скрытым в политических, образовательных, воспитательных и управленческих процессах, в то время

как отрицательный результат обнаруживает себя гораздо чаще. Во-вторых, это связано с тем, что манипуляция является скрытым видом воздействия, имитирующим субъективность адресата воздействия. Следует отметить, что отсутствие исследований, посвященных деструктивному влиянию манипуляции на личность, не дают нам возможности сделать вывод об исключительно деструктивных аспектах использования манипуляции. Также здесь достаточно остро стоит проблема отделения предпосылок манипулятивного воздействия от их следствий и определения степени деструктивного эффекта от использования манипуляции.

5. На первом этапе экспериментального исследования был проведен тест на измерения индивидуального стиля мышления, по которому мы специально пренебрегли делением участников на определенном стиле мышления, а именно синтезатор, идеалист, прагматик, аналитик, реалист. Мы оставили только градацию использования стиля мышления с избыточной фиксации на стили мышления, умеренное использование и поливариативное использования стиля мышления. По результатам данного теста было установлено, что 32% испытуемых используют стиль мышления с избыточной фиксации, умеренное использование стиля мышления выявлено у 45% испытуемых, а в зане поливариативного использование стилей мышления оказалось 23% респондентов.

6. Затем все респонденты нами были поделены на две группы первую и вторую. В первую группу зашли респонденты с избыточной фиксации на одном из стилей мышления, а во вторую группы респонденты с поливариативным использованием стиля мышления и с умеренной фиксацией на стиле мышления.

7. Во втором этапе исследования проведен тесте МАК-ШКАЛА нами измерялось подверженность манипуляциям у лиц юношеского возраста, предварительно поделенных на первой и второй группе. В ходе эксперимента выяснилось, что у группы с поливариативностью

использования стилей мышления результаты достаточно выше, а именно они набрали в размере ста процентах более 50 баллов по шкале, что свидетельствует о низкой подверженности манипуляциям, а у группы с избыточной фиксации на стиле мышления результаты поделились следующим образом более 50 балов набрали всего 15% испытуемых, остальные 85% набрали меньше 50 балов, что свидетельствует о большей подверженности манипуляциям у первой группы по сравнению со второй группой.

8. В третьем тесте мы проверяли результаты второй методики на выявления подверженности манипуляциям, и называлась данная методика тест «Подверженности манипуляциям» разработан психологом Кириой Бурениной. В ходе этого эксперимента были, подтвердились ранние результаты по тесту МАК-ШКАЛА. В результате в данной методики результаты поделились следующим образом, что у группы респондентов с избыточной фиксации на одном из стилей мышления результаты по тесту в пределах 75% подверженности манипуляциям и 25% не подверженных эти значения близки к значению получаемых в методике МАК-ШКАЛА. Так же нужно заметить, что результаты группы поливариантивным использованием стилей мышления в полной мере совпали с результатами, проведенными в методике МАК-ШКАЛА, а именно сто процентов респондентов оказалось не подвержены манипуляциям, что свидетельствует о подтверждение ранних результатов. И говорит о том, что данная нами гипотеза доказана.

9. На третьем этапе исследования был проведен качественный и количественный (математическая обработка) анализ результатов.

В ходе качественного анализа результатов было выявлено, что испытуемым с избыточной фиксацией на одном из стилей мышления более остальных подвержены манипуляциям, чем лица использующие стиль мышления с умеренной фиксации или зонной поливариантивности использования стиля мышления.

10. Таким образом, гипотеза исследования о том, что если у человека доминирует один из пяти стилей мышления, то это влияет на увеличения тенденции подверженности манипуляциям подтвердилась.

РЕКОМЕНДАЦИИ

1. Предварительная диагностика детей на измерения индивидуального стиля мышления.
2. Проведения диагностики на выявления тенденции подверженности манипуляциям.
3. Формирование у лиц юношеского возврата правил получения и восприятия информации.
4. Развитие умения противостоять манипуляциям.
5. Учит отказывать. Вовремя и уверенно сказанное слово «нет» поможет показать человеку, что у вас есть своя позиция. Это уменьшит его желание действовать.
6. Показывайте свое недоверие. Пусть человек чувствует, что между вами выдержана дистанция. Не делитесь с такой личностью чем-то сокровенным.
7. Использовать не одну стратегию поведения, ведь манипуляторы быстро е считывают и подстраиваются под ваше поведение.
8. Скрывайте свои недостатки. Людям, управляющим другими, свойственно давить на самые слабые места и провоцировать свою жертву. Поэтому чем меньше о ваших минусах знает манипулятор, тем спокойнее вы будете.
9. Не преувеличивайте ситуацию. Уметь распознать манипулятора – это хорошо, но если вы будете выискивать склонность к манипулированию в каждом, то тогда вами будут управлять собственные страхи, а это не очень хорошая альтернатива.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Каримова И.А «Без исторической памяти нет будущего» Т. 1999г
2. Постановление Президента Республики Узбекистан И.А.Каримова от 27 января 2010 года №ПП-1271, О Государственной программе "Год гармонично развитого поколения"
3. Каримова И.А «Узбекистан: Национальная независимость, экономика, экономика политика, идеология» Т. 1996г
4. Каримова И.А «По пути созидания» Т. 1996г
5. Алексеев А.А., Громова Л.А. «Поймите меня правильно или книга о том, как найти свой стиль мышления, эффективно использовать интеллектуальные ресурсы и обрести взаимопонимание с людьми». - СПб., Экономическая школа, 1993 - 352 с.
6. Андреева Г.М. Социальная психология. М.: Аспект-Пресс, 2004
7. Арбетнот Дж. Искусство политической лжи. // сб. "Англия в памфлете", М., Прогресс, 1987, стр.271-282. Перевод Ю.Левина.
8. Артемьева Е.Ю., Лучко Л.М., Стрелков Ю.К. Методика оценки трудовых действий // вопросы психологии. 1984, №5
9. Базаров Т.Ю. Социально-психологическая ориентировка непосредственного руководителя трудового коллектива. Автореф. Дис. Канд. Псих.наук М.: 1981
10. Базаров Т.Ю. Управление персоналом развивающейся организации. М.: ИПК ГС, 1995
11. Базаров Т.Ю. Управление персоналом: учебник для вузов – 2 изд, М.: ЮНИТИ, 2002
12. Берн Э. Игры, в которые играют люди: психология человеческих отношений; Люди, которые играют в игры: психология человеческой судьбы. М.: ФАИР-Пресс, 1999

13. Бочарова С.И., Землянская Е.В. Психология управления. Харьков ИК, 1998
14. Битянова М. Ситуации общения. // Еженедельник "Школьный психолог", N17, 2001
15. Волков Е.Н. Методы вербовки и контроля сознания в деструктивных культах // журнал практического психолога, 1996, №3
16. Волков Е.Н. Основные модели контроля сознания (реформирование мышления)// журнал практического психолога, 1996, №5
17. Волков Е.Н. Преступный вызов практической психологии: феномен деструктивных культов и контроля сознания (введение в проблему) // журнал практического психолога. 1996 г. №2
18. Волков Е.Н. Существует ли контроль сознания (реформирование мышления) Теоретические и практические аспекты дискуссии // Электронная версия: [http:// www.scinnov.ru/socio/people/volkov/descult/dismind.html](http://www.scinnov.ru/socio/people/volkov/descult/dismind.html).
19. Волкова К.А., Казакова Ф.К., Симонов А.С. Государственное предприятие: структура, положения об отделах и службах- должностные инструкции. Справочное пособие. М.: 1990/Ж. «Время», №35
20. Воробьев А.Н. Анализ жизненных планов как метод профориентации и профотбора. В сб. «Диагностика профессиональных и познавательных способностей» под ред. Шадрикова и др. М.: 1988
21. Выготский Л.С. Исторический смысл психологического кризиса. / Собр. Соч., М.: Педагогика, 1982, т. 1
22. Выготский Л.С. Проблема воли и ее развитие в детском возрасте // Собр. соч. в 6 т. Т. 2. М.: Педагогика, 1982. С. 454-465.
23. Гарифуллин Р.Р. Энциклопедия блефа. Манипуляционная психология и психотерапия. Казань: ИКП 1995
24. Гранатов Г.Г. Метод дополнительности в развитии понятий (педагогика и психология мышления): Монография. – Магнитогорск: МаГУ, 2000. – 195 с.

25. Грачев Г.В., Мельник И.К. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия. М.: ЮНИТИ, 1999
26. Грачев Г.В. Информационно - психологическая безопасность личности: состояние и возможности психологической защиты. М.: изд-во РАГС, 1998. -125 с.
27. Дармограй, В.М. Стиль как методологическая форма творчества / В.М. Дармограй; под ред. В.Б. Устьянцева–Саратов: Изд–во Сарат. ун–та, 2002. – С. 13–14.
28. Добрович А. Анатомия диалога //психология влияния. СПб.: Питер 2001
29. Добрович А. Систематика общения //психология влияния СПб: Питер, 2001
30. Доценко Е.Л. Манипуляция: психологическое определение понятия // психологический журнал. 1993, № 4
31. Доценко Е.Л. Не будь попугаем или как защищаться от психологического нападения. Тюмень: ИПК ПК, 1994
32. Доценко Е.Л. Психология манипуляции, М.: «ЧеРо» Изд. МГУ, 2000
33. Доценко Е.Л. Механизмы межличностной манипуляции // вестник МГУ. Сер.14, психология. 1993, № 4
34. Ермаков Ю.А. Манипуляция личностью: смысл, приемы, последствия, М.: Смысл, 1995
35. Зарайский Д.А. Управление чужим поведением. Технология личного психологического влияния. Киев: ТАИР, 1997
36. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. СПб, Питер, 2001
37. Зимбардо Ф., Андерсен С. - "Объяснение контроля сознания: экзотические и повседневные манипуляции сознанием" // Журнал

практического психолога, 2000, N 1-2. С. 8-34. Перевод на русский язык - Волков Е.Н., Волкова И.Н. - 1996, 2000

38. Иванников В. Психологические механизмы волевой регуляции: Учебное пособие. М.: Изд-во УРАО, 1998. 142 с.
39. Кондратьев Ф.В., Волков Е.Н. Преступность в сфере духовности и психологии личности: социально - психологические и психиатрические аспекты деятельности тоталитарных сект (деструктивных культов) в России. Электронный вариант.
40. Кнорринг В.И. Искусство управления: учебник. М.: Изд.Бек, 1997
41. Ковалев Г.А. Три парадигмы в психологии – три стратегии психологического воздействия //вопросы психологии, 1987, № 3
42. Косов Б.Б. Профессиональная психопрогностика и методы исследования личности руководителя // психологический журнал, 1981, Т. 2, № 1
43. Красовский Ю.Д. Организационное поведение. М.: ЮНИТИ. 1999
44. Кривцун, О.А. Стиль художественный / О.А. Кривцун // Философия: энцикл. слов. / под ред. А.А. Ивина. – М.: Гардарики, 2004. – С. 823.
45. Литвак М.Е. Психологическое айкидо. Ростов н/Д: АРС, 2003
46. Р.Дж. Лифтон «Реформирование мышления и психология тотализма» (Lifton, R. J. Thought Reform and the Psychology of Totalism, 1961)
47. Р.Дж. Лифтон «Нацистские врачи: медицинское убийство и психология геноцида» (Lifton, The Nazi Doctors: Medical Killing and the Psychology of Genocide, 1986).
48. Мицич П. Нейтрализация замечаний собеседника, природа замечаний, приемы, тактика// Психология влияния. СПб.: Питер, 2001
49. Москвина Л. Энциклопедия псих-х тестов. М.1997

50. Надлер Дж., Хибино Ш. Мышление прорыва: семь принципов творческого решения проблем. Мн.: ООО «Попурри», 1999. 496 с.

51. Никитин Е.П., Харламенкова Н.Е. Феномен человеческого самоутверждения. СПб.: Алетейя, 2000.

52. Новик, И.Б. Системный стиль мышления: особенности познания и управления в сложных системах / И.Б. Новик. – М.: Знание, 1986. – С. 4

53. Панкратов В.Н. Манипуляция в общении и их нейтрализация : Практическое руководство. – М., 2001. – 208с. (Серия «Психология успеха и эффективного управления»)

54. Панкратов В.Н. Психотехнология управления людьми: Практическое руководство. – М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002.

55. Порус В. Н. С т и л ь н а у ч н о г о мышления в когнитивно – методологическом, социологическом и психологическом аспектах // Познание в социальном контексте. М.: РАН, 1994. 63-79.

56. Пружинин Б. И. «С т и л ь н а у ч н о г о мышления» в отечественной философии науки. Вопросы философии. 2011. №. 7. С. 64-74.

57. Рогов Е.И. Настольная книга практического психолога: Учеб. пособие: В 2 кн. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Гума-нит. изд. центр ВЛАДОС, 1999. — Кн. 2: Работа психолога со взрослыми. Коррекционные приемы и упражнения. — 480 с: ил. (.С. 264-270)

58. Рубинштейн С. Л. О мышлении и путях его исследования. М.: Изд-во АН СССР, 1958. 146 с.
59. Рюмина Л.И. Игры и манипуляции в межличностном общении. Ростов н/Д, 1997
60. Сачков Ю. В. Эволюция стиля мышления в естествознании // Вопросы философии. 1968. № 4. С. 70–81.
61. Селиванов В.И. Психология волевой активности. Рязань, 1974.
62. Сидоренко Е.В. Личностное влияние и противостояние чужому влиянию // Психология влияния, СПб.: Питер, 2001
63. Франкл В. Доктор и душа. СПб.: Ювента, 1997
64. Франкл В. Человек в поисках смысла. М.: Прогресс, 1990
65. Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. - М., Издательство Института Психотерапии. 2005. - 490 с и др..
66. Флек. Л. Возникновение и развитие научного факта: введение в теорию стиля мышления и мыслительного коллектива/Л. Флек.–М.: Идея–Пресс: Дом интеллектуальной книги, 1999.
67. Целикова В. Психологические механизмы влияния на личность в культуре. // Журнал практического психолога. М.: Фолиум. 1996. N5.с.71-75

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение № 1.

Манипулятивные технологии и механизмы воздействия. Виды манипуляций.

Таблица 2. Основные виды манипуляций и обеспечивающие их механизмы.

Виды манипуляций	Основной действующий агент	Способы побуждения	Мишени	Автоматизмы
Образами	Образ	Прямая актуализация мотива	Желания, интересы	Межмодальные ассоциации, релевантность образа мотиву, намеченному в качестве мишени воздействия
Конвенциональная	Социальные схематизмы: сценарии, правила, нормы	Создание ключевых раздражителей, определяющих особенность ситуации общения (роли, сценарии и т.д.)	Готовые образцы поведения	Социально заданные и индивидуально усвоенные программы жизни, принятые человеком сценарии поведения и т.д.
Операциональная	Операциональные схемы деятельности, их инерция, привычки, логика исполнения	Толчок, придание ускорения, разгон, вработывание, привыкание	Способы поведения, структура деятельности	Инерция, стремление к завершению
Предметная	Когнитивная схема, внутренняя логика задачи, стандартное умозаключение	Намек, постановка задачи, имитация процесса решения проблемы	Познавательные процессы, когнитивные установки	Управляемое умозаключение, снятие когнитивного диссонанса
Ориентированная	Поступок, принятие решения	Актуализация внутри-личностного конфликта, имитация процесса принятия решения	Мотивационные структуры	Автоматизмы – принятие ответственности за выстраданный в сомнении выбор
Манипуляция духовностью	Поиск смысла	Актуализация существующих смыслов и ценностей, подталкивание к смысловой дестабилизации и переоценке ценностей, имитация процесса поиска смысла	Отношения между мотивами, смыслы	Способы совладания со смысловой дезориентацией и заполнение смыслового вакуума

Приложение 2

ТЕСТ «ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ СТИЛИ МЫШЛЕНИЯ» (А. Алексеева, Л.Громовой)

Стимульный материал

А) Когда между людьми имеет место конфликт на почве идей, я отдаю предпочтение той стороне, которая:

1) устанавливает, определяет конфликт и пытается выразить его открыто;

2) лучше всех выражает затрагиваемые ценности и идеалы;

3) лучше всех отражает мои личные взгляды и опыт;

4) подходит к ситуации наиболее логично и последовательно;

5) излагает аргументы наиболее кратко и убедительно.

Б) Когда я начинаю работать над проектом в составе группы, самое важное для меня:

1) понять цели и значение этого проекта;

2) раскрыть цели и ценности участников рабочей группы;

3) определить, как мы собираемся разрабатывать данный проект;

4) понять, какую выгоду этот проект может принести для нашей группы;

5) чтобы работа над проектом была организована и сдвинулась с места.

В) Вообще говоря, я усваиваю новые идеи лучше всего, когда могу:

1) связывать их с текущими или будущими занятиями;

2) применять их к конкретным ситуациям;

3) сосредоточиться на них и тщательно их проанализировать;

4) понять, насколько они сходны с привычными идеями;

5) противопоставить их с другими идеями.

Г) Для меня графики, схемы, чертежи в книгах или статьях обычно:

1) полезнее текста, если они точны;

- 2) полезны, если они ясно показывают важные факты;
- 3) полезны, если они поднимают вопросы по тексту;
- 4) полезны, если они подкрепляются и поясняются текстом;
- 5) не более и не менее полезны, чем другие материалы.

Д) Если бы мне предложили провести какое-то исследование, я, вероятно, начал бы с...

- 1) попытки определить его место в более широком контексте;
- 2) определения того, смогу ли я выполнить его в одиночку или мне потребуется помощь;
- 3) размышлений и предложений о возможных результатах;
- 4) решения о том, следует ли вообще проводить это исследование;
- 5) попытки сформулировать проблему как можно полнее и точнее.

Е) Если бы мне пришлось собирать от членов какой-то организации информацию, касающуюся ее насущных проблем, я предпочел бы:

- 1) встретиться с ними индивидуально и задать каждому конкретные вопросы;
- 2) провести общее собрание и попросить их высказать свои мнения;
- 3) опросить их небольшими группами, задавая общие вопросы;
- 4) встретиться неофициально с влиятельными лицами и выяснить их взгляды;
- 5) попросить членов организации предоставить мне (желательно в письменной форме) всю относящуюся к делу информацию, которой они располагают.

Ж) Вероятно, я буду считать что-то правильным, истинным, если это «что-то»:

- 1) выстояло против оппозиций, выдержало сопротивление противоположных подходов;
- 2) согласуется с другими вещами, которым я верю;
- 3) было подтверждено на практике;

- 4) поддается логическому и научному доказательству;
- 5) можно проверить лично на доступных наблюдению фактах.

3) Когда я на досуге читаю журнальную статью, она будет, скорее всего:

- 1) о том, как кому-то удалось решить личную или социальную проблему;
- 2) посвящена дискуссионному или социальному вопросу;
- 3) сообщением о научном или историческом исследовании;
- 4) об интересном, забавном человеке или событии;
- 5) точном, без доли вымысла, сообщении о чем-то интересном жизненном опыте.

И) Когда я читаю отчет о работе, я обращаю внимание на...

- 1) близость выводов к моему личному опыту;
- 2) возможность выполнения данных рекомендаций;
- 3) надежность и обоснованность результатов фактическими данными;
- 4) понимание автором целей и задач работы;
- 5) интерпретацию данных.

К) Когда передо мной поставлена задача, первое, что я хочу узнать — это:

- 1) каков наилучший метод для решения этой задачи;
- 2) кому и когда нужно, чтобы эта задача была решена;
- 3) почему эту задачу стоит решить;
- 4) какое влияние решение может иметь на другие задачи, которые приходится решать;
- 5) какова прямая, немедленная выгода от решения данной задачи.

Л) Обычно я узнаю максимум о том, как следует делать что-то новое, благодаря тому что:

- 1) уясняю для себя, как это связано с чем-то другим, что мне хорошо знакомо;
- 2) принимаюсь за дело как можно раньше;

- 3) выслушиваю различные точки зрения по поводу того, как это сделать;
- 4) есть кто-то, кто показывает мне, как это сделать;
- 5) тщательно анализирую, как это сделать наилучшим образом.

М) Если бы мне пришлось проходить испытания или сдавать экзамен, я предпочел бы:

- 1) набор объективных, проблемно-ориентированных вопросов по предмету;
- 2) дискуссию с теми, кто также проходит испытания;
- 3) устное изложение и показ того, что я знаю;
- 4) сообщение в свободной форме о том, как я применил то, чему научился;
- 5) письменный отчет, охватывающий историю вопроса, теорию и метод,

Н) Люди, особые качества которых я уважаю больше всего, это — вероятно,...

- 1) выдающиеся философы и ученые;
- 2) писатели и учителя;
- 3) лидеры политических и деловых кругов;
- 4) экономисты и инженеры;
- 5) фермеры и журналисты.

О) Вообще говоря, я нахожу теорию полезной, если она...

- 1) кажется родственной тем другим теориям и идеям, которые, я уже усвоил;
- 2) объясняет вещи новым для меня образом;
- 3) способна систематически объяснить множество связанных ситуаций;
- 4) служит прояснению моего личного опыта и наблюдений;
- 5) имеет конкретное практическое приложение.

П) Когда я читаю книгу (статью), выходящую за рамки моей непосредственной деятельности, я делаю это главным образом из-за...

1) заинтересованности в совершенствовании своих профессиональных знаний;

2) указания со стороны уважаемого мной человека на возможную ее полезность;

3) желания расширить свою общую эрудицию;

4) желания выйти за пределы собственной деятельности для разнообразия;

5) стремления узнать больше об определенном предмете.

Р) Когда я читаю статью по дискуссионному вопросу, то предпочитаю, чтобы в ней:

1) показывались преимущества для меня, в зависимости от выбираемой точки зрения;

2) излагались все факты в ходе дискуссии;

3) логично и последовательно обрисовывались затрагиваемые спорные вопросы;

4) определялись ценности, которые использует автор;

5) ярко освещались обе стороны спорного вопроса и сущность конфликта.

С) Когда я впервые подхожу к какой-то технической проблеме, я, скорее всего, буду:

1) пытаться связать ее с более широкой проблемой или теорией;

2) искать пути и способы решить эту проблему;

3) обдумывать альтернативные способы ее решения;

4) искать способы, которыми другие, возможно, уже решили эту проблему;

5) пытаться найти самую лучшую процедуру для ее решения.

Т) Вообще говоря, я более всего склонен к тому, чтобы:

1) находить уже существующие методы, которые работают, и использовать их как можно лучше;

- 2) ломать голову над тем, как разнородные методы могли бы работать вместе;
- 3) открывать новые и более совершенные методы;
- 4) находить способы заставить существующие методы работать лучше и по-новому;
- 5) разбираться в том, как и почему существующие методы должны работать.

Приложение 3

ТЕСТ: «Подверженности манипуляциям» От автора Киры Буренины

1. Поддаёшься ли ты на уговоры коллег и близких сделать то, что изначально делать вовсе не намеревалась?

А. Нет, если я сама не хочу уговорить меня невозможно.

Б. Только, если они меня очень, очень попросят и дело будет действительно стоящим.

В. Мне бывает очень сложно отказывать людям.

2. Готова ли ты жертвовать собственными интересами, чтобы сохранить хорошие отношения с людьми?

А. Нет, для всех хорошим не будешь.

Б. Иногда, бывает, иду на некоторый компромисс, но полностью своими интересами никогда не жертвую.

В. Главное для меня сохранить хорошие отношения с людьми, ради этого я могу пойти на уступки.

3. Случалось ли тебе, поддавшись на уговоры продавца покупать ненужный товар или вещь?

А. Нет, меня на уговоры «не купишь».

Б. Одного раза мне вполне хватило, чтобы больше не совершать подобных ошибок.

В. Да, бывало.

4. Как ты поступишь, если твой начальник, попросит тебя выполнять работу не входящую в твои должностные обязанности или просто переработать, говоря, что он этого не забудет и обязательно в скором времени повысит тебе зарплату и вообще всячески облагодетельствует?

А. Во-первых, я ему не поверю, а, во-вторых, отошлю его к должностной инструкции, положениям КЗОТ или даже ещё подальше.

Б. Соглашусь только в виде исключения и заранее оговорю причитающиеся мне компенсации.

В. Думаю, попереживав соглашусь, ибо с начальством спорить себе дороже. А вдруг и правда зарплату поднимет.

5. Участвуя в рабочем совещании, что ты предпочитаешь: соглашаться с точкой зрения руководства или отстаивать свою собственное мнение по обсуждаемому вопросу?

А. Буду отстаивать свою точку зрения, пока окружающие, включая начальство не докажут мне почему я должна принять их позицию.

Б. После предварительного обсуждения, могу принять позицию руководства, если в ней нет принципиальных противоречий с моей собственной позицией.

В. Что толку упорствовать, ведь всё равно большинство сотрудников поддержит именно точку зрения руководства.

6. Часто ли коллеги, ссылаясь на чрезмерную загруженность, просят тебя «помочь» им и выполнить их собственную работу?

А. Нет.

Б. Иногда (не часто).

В. Довольно часто.

7. Как ты поступишь, если ты собралась уходить, а твоя подруга позвонит тебе, и с упоением начнёт рассказывать волнующие её новости?

А. Извинившись, вежливо, но твёрдо скажу, что сейчас говорить не могу.

Б. Поговорю немного ради приличия, потом постараюсь свернуть разговор.

В. Терпеливо стану выслушивать излияния подруги, в тайне надеясь, что она скоро иссякнет.

8. Как ты поступишь, если твой «любимый» шеф, глядя на тебя нежным, почти влюблённым взглядом (из-за очков в толстой золотой оправе) говорит, что ты самый лучший его сотрудник, и вообще опора всего предприятия, и просит-то всего недельку другую позадерживаться на работе (пока он будет отдыхать в Швейцарии) с тем, чтобы выполнить неотложную, с его точки зрения, работу, которую он может доверить только такому ценному сотруднику?

А. Также нежно глядя на него, откажусь, сказав, что «опоре всего коллектива», самой необходим полноценный отдых.

Б. Соглашусь, но обязательно оговорю условия и компенсации.

В. Думаю, соглашусь, польщённая оказанным доверием.

Приложение 4

Методика измерения уровня макиавеллизма личности (МАК-ШКАЛА). (Методика разработана Р.Кристи и Ф.Гейс, 1970г.)

Инструкция. Оцените, насколько перечисленные ниже признаки отвечают вашим установкам относительно себя и других людей. Оценку каждого приведенного суждения необходимо выразить, используя пятибалльную шкалу:

- 1 – совершенно не согласен;
- 2 – не согласен;
- 3 – трудно сказать;
- 4 – согласен;

5 – совершенно согласен.

Пункты шкалы:

1. Никогда не говори кому-либо, почему ты делаешь что-то, если тебе это не приносит выгоды.
2. Большинство людей – хорошие и добрые.
3. Наилучший способ ладить с другими людьми – это говорить им только приятные вещи.
4. Ты должен делать что-либо лишь в том случае, если совершенно уверен, что это правильно.
5. Самое лучшее – это верить, что любой человек будет жульничать, если только представится подходящий случай.
6. Нужно всегда быть честным, несмотря ни на что.
7. Иногда можно и вред другому причинить, чтобы получить то, что хочется.
8. Большинство людей не будут работать прилежно, если их не заставлять.
9. Лучше быть обыкновенным, рядовым человеком и честным, чем известным и нечестным.
10. Лучше честно сказать человеку, почему тебе нужно, чтобы он помог тебе, чем изобретать какую-нибудь небылицу и обманным путем побудить его помогать тебе.
11. Преуспевающие люди в основном честные и хорошие.
12. Тот, кто верит всем, подвергает себя большой опасности.
13. Преступник такой же человек, как и все мы, только он оказался настолько глуп, что попался.
14. Большинство людей правдивы.

15. Быть добрым, хорошим с важными для тебя людьми, даже когда ты не любишь их, - это умно.

16. Можно быть хорошим человеком всегда и во всем.

17. Большинство людей не поддаются обману (их нелегко обмануть).

18. Иногда надо немножко жульничать, обманывать, чтобы получить то, что хочешь.

19. Лгать, обманывать всегда нехорошо.

20. Потеря денег – это гораздо большая неприятность, чем потеря друга.

Приложение 5

Бланк тестов

Ф.И.О _____ ВОЗРАСТ _____ НАПРАВЛЕНИЕ _____

Тест №1

1.	3.	5.	7.	9.
2.	4.	6.	8.	10.

Тест №2

А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И
1.	1.	1.	1.	1.	1.	1.	1.	1.
2.	2.	2.	2.	2.	2.	2.	2.	2.
3.	3.	3.	3.	3.	3.	3.	3.	3.
4.	4.	4.	4.	4.	4.	4.	4.	4.
5.	5.	5.	5.	5.	5.	5.	5.	5.
К	Л	М	Н	О	П	Р	С	Т
1.	1.	1.	1.	1.	1.	1.	1.	1.
2.	2.	2.	2.	2.	2.	2.	2.	2.
3.	3.	3.	3.	3.	3.	3.	3.	3.
4.	4.	4.	4.	4.	4.	4.	4.	4.
5.	5.	5.	5.	5.	5.	5.	5.	5.

Тест №3

1 – совершенно не согласен;

2 – не согласен;

3 – трудно сказать;

4 – согласен;

5 – совершенно согласен.

1.	2.
3.	4.
5.	6.
7.	8.
9.	10.
11.	12.
13.	14.
15.	16.
17.	18.
19.	20.

ГЛОСАРИЙ

<i>№</i>	<i>РУССКИЙ</i>	<i>ENGLISH</i>	<i>O'ZBEK</i>
1.	Стиль мышления	Thinking style	Fikr yuritishni stili
2.	Манипуляция	Manipulation	Manipulatsia
3.	Макиавеллизм	Machiavellianism	Makiavellizm
4.	Подверженность	Amenability	Duchor bolgan
5.	Стратегия поведения	Behavioral strategy	Axloq strategiasi
6.	Юношеский возраст	Adolescence	O'spirinlik
7.	Воля	Volition	Iroda
8.	Тенденция	Tendency	Tendensiya
9.	Взаимосвязь	Interrelation / correlation	O'zaro aloqa
10.	Регуляция	Regulation	Nazorat kilish
11.	Социальный фактор	Social factor	Sotsial faktori
12.	Психологический фактор	Psychological factor	Psixologiya faktori

13.	Адаптация	Adaptation	Moslashuv
14.	Мотив	Motive	Motiv
15.	Мотивация	Motivation	Motivatsia
16.	Поведение	Behavior	Axloq
17.	Влияние	Influence / impact	Ta'sir etish
18.	Побуждение	Motivation / urge	Istak
19.	Осознанный	Perceived	Anglangan
20.	Неосознанный	Unperceived	Anglanmagan
21.	Выгода	Catch	Foyda
22.	Чувства	Feelings	His-tuyg'ular
23.	Мысли	Thoughts	Fikr
24.	Поступки	Behavior	Harakatlari
25.	Невербальный	Non-verbal	No-verbal