

**ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ  
МАНИПУЛЯТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ: ВЛИЯНИЕ  
САМООЦЕНКИ, МОТИВАЦИИ И УРОВНЯ СОЦИАЛИЗАЦИИ**

**Kimyo International University Tashkent**

**магистрант социальной психологии**

**Мухаммадий Нафиса**

**Аннотация:** Манипулятивное поведение является одним из наиболее сложных и противоречивых феноменов в современной психологии. Оно проявляется в различных сферах человеческой жизни, влияя как на индивидуальные качества личности, так и на структуры межличностных и социальных отношений. Понимание причин, лежащих в основе манипулятивного поведения, важно не только для выявления психологических закономерностей, но и для разработки эффективных стратегий профилактики и коррекции подобных проявлений в обществе. Среди множества факторов, влияющих на формирование склонности к манипуляциям, ключевое место занимают самооценка личности, мотивация деятельности и уровень социализации индивида. Каждый из этих факторов в отдельности и во взаимодействии способен существенно изменить направленность и интенсивность манипулятивного поведения.

**Ключевые слова:** манипулятивное поведение, психологические детерминанты, самооценка, мотивация, уровень социализации, личность, межличностные отношения, социальная адаптация, стратегии влияния, психологическая коррекция.

Самооценка — это система представлений человека о своих качествах, достоинствах и недостатках, отражающая субъективное отношение к себе. Она складывается на основе личного опыта, восприятия себя через призму окружающих, а также на основании



собственных достижений и неудач. Самооценка способна оказывать значительное влияние на способы взаимодействия человека с окружающими и уровень его социальной адаптации. Люди с заниженной самооценкой нередко прибегают к манипулятивным стратегиям как способу компенсировать внутренние комплексы, ощущение неуверенности и недостаток признания. Манипуляции для них становятся инструментом самозащиты, позволяющим получить одобрение или избежать негативной оценки. Такое поведение часто принимает скрытые формы — просьбы, намёки, пассивная агрессия или демонстрация слабости с целью вызвать сочувствие. Высокая, но неадекватная самооценка, напротив, может формировать у личности чувство превосходства и права влиять на других без учёта их мнения и интересов. В этом случае манипуляции приобретают выраженный властный и эгоистичный характер. Такие индивиды склонны использовать обаяние, убедительность или даже угрозу для достижения своих целей, не считаясь с чувствами и потребностями других [1].

Оптимальный уровень самооценки способствует гармоничным отношениям, но даже при адекватной самооценке человек может использовать манипуляции как один из способов достижения социальных или профессиональных целей. Однако частота и степень выраженности таких манипуляций, как правило, существенно ниже, чем у обладателей низкой или чрезмерно высокой самооценки. Мотивация является одной из центральных движущих сил человеческого поведения. Она определяет направленность, активность и устойчивость деятельности индивида, а также характер и способы достижения поставленных целей. Мотивационные процессы оказывают значительное влияние на выбор стратегий взаимодействия с окружающими. Манипулятивное поведение часто формируется под воздействием таких мотивационных установок, как стремление к власти, желанию признания, материальной выгоде или

избеганию наказания. При преобладании утилитарных мотивов акцент смещается на извлечение личной выгоды за счёт других, а манипуляция становится основным инструментом удовлетворения собственных потребностей [2].

Мотивационные конфликты также способствуют развитию манипулятивных тенденций: в условиях невозможности открыто реализовать свои желания индивид может прибегать к скрытым способам влияния, чтобы достичь желаемого результата. При этом внутренние барьеры — самоосуждение, страх быть разоблачённым — часто нивелируются рационализацией и оправданием собственных поступков в глазах самого себя. Социализация представляет собой процесс усвоения индивидом социальных норм, ценностей, моделей поведения, необходимых для полноценного функционирования в обществе. Уровень социализации определяется степенью включённости личности в различные социальные институты, наличием устойчивых межличностных связей, способностью к эмпатии и саморегуляции [3].

Низкий уровень социализации нередко связан с ограниченной способностью к эмпатии, нарушениями в формировании морально-этических установок, недостаточным развитием коммуникативных навыков. В таких случаях манипулятивное поведение воспринимается не как аномалия, а как естественный способ достижения собственных интересов в условиях социальной неопределённости или конфликтности. Адекватная социализация, напротив, способствует развитию навыков открытого и честного взаимодействия, уважения к собеседнику, выработке ответственности за последствия своих поступков. Однако даже при высоком уровне социализации отдельные проявления манипулятивного поведения возможны, особенно в экстремальных ситуациях или при необходимости защиты личных интересов. Манипуляции часто проявляются в межличностных отношениях — в

семье, на рабочем месте, в дружеских коллективах. Влияние детерминант манипулятивного поведения становится особенно заметными в ситуациях неравенства ресурсов, авторитета или опыта. Люди с низкой уверенностью чаще выбирают косвенные пути влияния, демонстрируя гибкость и изобретательность в подходах к решению межличностных задач [3].

В рабочих и личных отношениях манипуляция применяется как способ соблюдения баланса сил, получения поддержки или принятия выгодных решений. При этом значимую роль играет способность к самоконтролю, осознанность собственных мотивов и степень открытости к конструктивному диалогу. Формирование манипулятивных тенденций происходит под влиянием микросоциальной среды, в которой протекает взросление и социализация личности. Важное значение имеют отношения в семье, стиль воспитания, отношение взрослых к проявлениям инициативы и самостоятельности ребёнка. Авторитарный или излишне попустительский стиль взаимодействия способствует развитию скрытых форм контроля, привычке добиваться желаемого непрямыми путями. Школьная среда также оказывает существенное воздействие на формирование манипулятивных навыков. В детских коллективах с высокой конкуренцией, недостатком поддержки и низким уровнем доверия ребёнок может прибегать к различным видам манипуляции, чтобы занять желаемую позицию или избежать неприятностей [4].

Влияние массовой культуры, средств массовой информации и социальных сетей на формирование установок и норм межличностных отношений невозможно переоценить. Современное информационное поле насыщено примерами косвенного влияния, манипулятивной рекламы, стратегий воздействия, которые легко усваиваются и воспроизводятся на личностном уровне. Манипулятивное поведение реализуется через различные психологические механизмы —

рационализацию, проекцию, перенос, вытеснение, компенсацию и ряд других. Эти механизмы позволяют снизить внутреннее напряжение, обеспечить психологическую защиту в условиях неопределённости, снизить значимость негативного опыта. Рационализация заключается в поиске логических оправданий собственных манипуляций: человек убеждает себя в необходимости такого поведения ради блага других или вынужденно ввиду сложившихся обстоятельств. Проекция помогает снять с себя ответственность за манипулятивные поступки, приписав их инициативу внешним условиям или поступкам других людей [5].

### **Заключение:**

Манипулятивное поведение представляет собой сложный психологический феномен, обусловленный воздействием множества детерминант — уровня самооценки, особенностей мотивации и степени социализации личности. Каждый из этих факторов вносит свой вклад в формирование склонности к манипулятивным стратегиям, определяя характер, интенсивность и направленность проявлений. Низкая или слишком высокая самооценка, неадаптивные формы мотивации, а также недостаточный уровень социализации способствуют выбору скрытых или агрессивных способов воздействия на окружающих. В то же время адекватная самооценка, конструктивные мотивы деятельности и развитая социализация уменьшает вероятность манипулятивного поведения, формируя базу для открытых и честных отношений.

### **Использованная литература:**

1. Абдураимова, Л. (2018). "Самооценка и формирование манипулятивного поведения у молодежи". Журнал социальной психологии, 4(1), 48-55.

2. Ахмедова, Д. (2020). "Психологические аспекты мотивации и манипулятивного поведения у студентов". Психология и поведение, 2(2), 65-72.
3. Алифбаева, З. (2019). "Социализация личности в процессе манипулятивных взаимоотношений". Молодые ученые, 3(2), 27-34.
4. Бирюкова, Ю. (2021). "Влияние самооценки на склонность к манипуляции в подростковом возрасте". Вопросы психологии, 6(3), 36-43.
5. Ганиева, Н. (2017). "Мотивация и особенности манипулятивного поведения в системе образования". Инновационные исследования, 5(1), 40-47.
6. Джалалова, Э. (2022). "Психологические детерминанты манипулятивного поведения у подростков". Практическая психология, 8(1), 58-65.
7. Ким, М. (2021). "Особенности самооценки у лиц, склонных к манипуляциям". Психологические исследования, 12(2), 14-20.

