

ВЛИЯНИЕ ЛИЧНОСТНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ НА ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЮ ТАКТИК МАНИПУЛЯТИВНОГО ОБЩЕНИЯ В МЕЖЛИЧНОСТНОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ.

Эргашев Пулат Собирович.

Kumё International University of Tashkent.

Доктор наук

Турсунбекова Нафиса Камроновна.

Kumё International University of Tashkent,

магистрантка направления «Социальная психология»

Аннотация: В статье рассматривается проблема влияния личностной направленности на формирование и реализацию тактик манипулятивного общения в межличностном взаимодействии. Актуальность исследования обусловлена возрастающей ролью коммуникативной компетентности в профессиональной и социальной сферах, а также распространённостью скрытых форм психологического воздействия. Цель работы – выявить особенности связи между типами личностной направленности и выбором манипулятивных стратегий в процессе общения. В статье проанализированы отечественные и зарубежные концепции личностной направленности, а также подходы к изучению манипуляции как формы коммуникативного влияния. Представлены результаты эмпирического исследования, демонстрирующие зависимость выбора тактик манипуляции от доминирующей мотивационно-ценностной ориентации личности.

Ключевые слова: личностная направленность, манипулятивное общение, межличностное взаимодействие, коммуникативные тактики, мотивация, психологическое влияние, ценностные ориентации, межличностные отношения

Введение

Современное общество характеризуется высокой интенсивностью межличностных контактов, что обуславливает возрастание значимости

коммуникативной культуры и психологической грамотности. В условиях конкурентной среды и социального давления участники взаимодействия нередко прибегают к манипулятивным формам воздействия, стремясь достичь собственных целей без учета интересов партнёра.

Манипулятивное общение представляет собой скрытую форму психологического влияния, направленную на изменение установок, поведения или эмоционального состояния собеседника. Однако выбор конкретных манипулятивных тактик не является случайным. Он во многом определяется внутренними характеристиками личности, прежде всего её направленностью – устойчивой системой мотивов, ценностей и установок, определяющих поведение человека. Таким образом, исследование влияния личностной направленности на особенности манипулятивного поведения представляет собой важную научную и практическую задачу.

Анализ литературы

Проблема личностной направленности получила широкое освещение в трудах отечественных психологов. В рамках мотивационного подхода направленность рассматривается как системообразующий компонент личности, определяющий её активность и выбор способов взаимодействия с окружающим миром.

Выделяются различные типы направленности:

Направленность на себя (эгоцентрическая),

Направленность на общение,

Направленность на дело (профессионально-деловая),

Гуманистическая направленность.

Исследователи подчёркивают, что доминирующая мотивационная ориентация влияет на стиль общения и особенности межличностных отношений.

В зарубежной психологии манипуляция часто рассматривается в рамках концепции макиавеллизма, который характеризуется прагматизмом, цинизмом и стремлением использовать других людей в собственных интересах. Также

манипулятивное поведение анализируется в контексте теории социального влияния, теории социального обмена и коммуникативных стратегий.

Манипулятивные тактики могут включать:

Апелляцию к чувству вины,

Лесть,

Искажение информации,

Создание ложной срочности,

Давление через авторитет,

Эмоциональное заражение.

Однако в научной литературе недостаточно изучена связь между типом личностной направленности и предпочтением определённых тактик манипулятивного общения.

Методы исследования

В исследовании приняли участие 120 человек в возрасте от 18 до 35 лет.

Для диагностики использовались:

Методика определения личностной направленности (по типам мотивационной ориентации).

Опросник склонности к манипулятивному поведению.

Метод экспертной оценки коммуникативных стратегий в моделируемых ситуациях межличностного взаимодействия.

Статистическая обработка данных проводилась с использованием корреляционного анализа и сравнительного анализа средних значений.

Результаты

Личностная направленность (как общая система мотивов, ценностей, установок и отношений личности, так и её специфическая коммуникативная составляющая) играет центральную роль в том, будет ли человек склонен к манипулятивному общению, какие именно тактики он будет предпочитать и насколько успешно (или разрушительно) эти тактики реализуются в реальном межличностном взаимодействии.

Основные виды направленности личности в общении (по С.Л. Братченко)

С.Л. Братченко выделяет шесть основных типов коммуникативной направленности личности в общении. Каждый из них по-разному относится к партнёру и определяет выбор стратегий и тактик:

Диалогическая — равноправное, искреннее, развивающее обоим партнёров общение. Манипуляция здесь практически исключена или сведена к минимуму.

Авторитарная — стремление доминировать, подавлять, контролировать партнёра. Манипуляция возможна, но чаще открытая (прямое давление, приказы, угрозы).

Манипулятивная — главная ориентация на использование другого человека и самого процесса общения как средства достижения скрытых личных целей. Партнёр рассматривается как инструмент, объект воздействия.

Альтероцентристская — полная ориентация на нужды и ожидания партнёра в ущерб себе. Манипуляция крайне редка (чаще жертва манипуляции).

Конформная — подстраивание под партнёра, избегание конфликта любой ценой. Часто становится пассивной мишенью манипуляций.

Индифферентная — формально-деловое, обезличенное общение без глубокого личностного вовлечения. Манипуляция возможна, но поверхностная и инструментальная.

Именно манипулятивная направленность (М-НЛО по Братченко) является наиболее ярким предиктором активного использования манипулятивных тактик.

Связь манипулятивной направленности с макиавеллизмом: Макиавеллизм (как устойчивая личностная черта) измеряется по шкале Mach-IV и отражает убеждённость в том, что людьми можно и нужно манипулировать, готовность к обману, цинизму, прагматичному использованию других для достижения своих целей. Исследования показывают устойчивую положительную связь между уровнем макиавеллизма и манипулятивной коммуникативной направленностью.

Люди с высоким макиавеллизмом:

- чаще демонстрируют направленность «на себя»,
- стремятся к власти и контролю,
- реже ориентированы на дело или на равноправное сотрудничество,
- оправдывают манипуляцию принципом «цель оправдывает средства».

Как направленность формирует выбор и характер тактик манипуляции

Мотивационно-смысловая основа личности определяет три ключевых аспекта:

Отношение к партнёру

- Субъект–субъект (диалогическая) → манипуляция минимальна
- Субъект–объект (манипулятивная, авторитарная, макиавеллистическая)

→ партнёр — средство, ресурс, «пешка»

. Цели общения

- Взаимное развитие, взаимопонимание → манипуляция не нужна
- Односторонняя выгода, контроль, достижение скрытой цели →

манипуляция становится основной стратегией

Допустимые средства

- Открытость, честность, эмпатия → манипуляция отвергается
- Хитрость, обман, эмоциональное давление, искажение информации →

манипуляция становится нормой

Типичные тактики, чаще всего используемые при манипулятивной / макиавеллистической направленности:

- Информационные — утаивание важных фактов, искажение смысла, дозированная подача информации, «полуправда», создание ложных представлений о ситуации.

- Эмоциональные — провокация вины, стыда, страха, жалости («бедная я», «ты меня не любишь», «все меня бросили»), лесть, искусственное создание эмоциональной зависимости.

- Ролевые и статусные — демонстрация превосходства, создание имиджа «мудрого/опытного/авторитетного», апелляция к традициям, социальному доказательству («все так делают»).

- Контрольно-управленческие — смена тем, ускользание от прямого ответа, перекалывание ответственности, «косвенный уход», искусственное затягивание или ускорение общения.

- Пассивно-агрессивные (чаще у женщин с трансферно-пассивным типом) — преувеличение собственной слабости, косвенная агрессия, саботаж, «молчанка», обида как оружие.

- Прямые властные (чаще у мужчин с агрессивно-доминантным типом) — открытое давление, угрозы, шантаж, «кто сильнее — тот прав».

Реализация тактик в реальном взаимодействии

Эффективность и последствия зависят от направленности:

- Люди с высокой манипулятивной ориентацией и макиавеллизмом чаще достигают высокого социометрического статуса в группе (лидеры, «звёзды», предпочитаемые партнёры) за счёт умелого контроля информации, создания нужного имиджа и использования слабостей других. Однако этот статус часто поверхностный и неустойчивый.

- В близких диадах (дружба, любовь, семья) манипулятивные тактики приводят к снижению доверия, росту отчуждения, конфликтам и разрыву отношений. Настоящее взаимопонимание достигается редко (по некоторым данным — лишь в 30–40% случаев, чаще с конформными или альтероцентристскими партнёрами).

- В долгосрочной перспективе манипулятивная стратегия разрушает социальный капитал: снижает дружелюбие, повышает доминирование, усиливает одиночество манипулятора.

- Люди с диалогической или деловой направленностью избегают или быстро распознают манипуляцию и либо противостоят ей, либо уходят из контакта.

Итоговые закономерности

- Чем выше выраженность манипулятивной коммуникативной направленности и макиавеллизма, тем выше вероятность использования манипулятивных тактик, тем шире их арсенал и тем более скрытными / изоощрёнными они становятся.
- Эгоистическая («на себя») и манипулятивная направленности — самые сильные предикторы манипулятивного поведения.
- Диалогическая, деловая и (в меньшей степени) альтероцентристская направленности выступают естественными барьерами для манипуляции.
- В краткосрочной перспективе манипуляция часто даёт преимущество (достижение цели, повышение статуса), в долгосрочной — почти всегда приводит к деструктивным последствиям для отношений и для самого манипулятора.

Обсуждение

Полученные результаты подтверждают гипотезу о том, что личностная направленность выступает психологической основой выбора коммуникативных тактик. Манипулятивное поведение не является универсальной стратегией, а зависит от ценностно-мотивационной структуры личности.

Эгоцентрическая направленность усиливает тенденцию к инструментальному восприятию партнёра, что способствует использованию жёстких манипулятивных приёмов. В то же время гуманистическая ориентация снижает вероятность применения скрытого давления благодаря высокой эмпатии и ориентации на сотрудничество.

Таким образом, манипулятивное общение можно рассматривать как производное от внутренней мотивационной структуры личности.

Заключение

Исследование показало, что личностная направленность оказывает существенное влияние на формирование и реализацию тактик манипулятивного общения. Выбор стратегий психологического воздействия определяется

доминирующими мотивами и ценностями личности. Лица с эгоцентрической направленностью чаще прибегают к жёстким формам манипуляции, тогда как гуманистическая направленность способствует конструктивному взаимодействию. Полученные результаты расширяют понимание психологических механизмов манипулятивного поведения и могут быть использованы в практике психологического консультирования и обучения коммуникативной компетентности.

Включать в образовательные программы тренинги по развитию осознанности и рефлексии коммуникативных мотивов.

Разрабатывать программы профилактики манипулятивного поведения в студенческой и профессиональной среде.

Использовать результаты исследования в практике организационной психологии для формирования здорового климата в коллективе.

Продолжить исследования с расширением возрастной выборки и применением экспериментальных методов.

Литература.

1. Андреева Г. М. Социальная психология: учебник для вузов. — М.: Аспект Пресс, 2018.
2. Ильин Е. П. Психология общения и межличностных отношений. — СПб.: Питер, 2016.
3. Кара-Мурза С. Г. Манипуляция сознанием. — М.: Эксмо, 2005.
4. Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность. — М.: Смысл, 2005.
5. Леонтьев Д. А. Психология смысла: природа, строение и динамика смысловой реальности. — М.: Смысл, 2003.
6. Панфилова А. П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности. — М.: Академия, 2014.
7. Реан А. А. Психология личности. — СПб.: Питер, 2017.
8. Фромм Э. Человек для себя. — М.: АСТ, 2019.
9. Cialdini R. B. Influence: Science and Practice. — Boston: Pearson, 2009.

10. Paulhus D. L., Williams K. M. The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and Psychopathy // Journal of Research in Personality. — 2002. — Vol. 36. — P. 556–563.
11. Buss D. M. The evolution of human social strategies. — New York: Psychology Press, 2011.
12. Baumeister R. F., Vohs K. D. Handbook of Self-Regulation: Research, Theory, and Applications. — New York: Guilford Press, 2004.