

Костю С. Й. кандидат психологічних наук, доцент,
Мукачівський державний університет
<https://orcid.org/0000-0002-1799-4043>

МАНІПУЛЯЦІЯ ЯК СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНА АДАПТАЦІЯ ОСОБИСТОСТІ

У статті здійснений теоретичний аналіз психологічного впливу, майстерне виконання якого веде до прихованого збудження в іншій людині намірів, які не співпадають з її актуально існуючими бажаннями. Розкрито головні психологічні складові макіавеллізму як властивості особистості. Представлено соціально-психологічну адаптацію як процес пристосування індивіда до умов соціального середовища. Представлено результати емпіричного дослідження взаємозв'язку схильності до маніпулювання іншими людьми із соціально-психологічною адаптацією особистості.

Ключові слова: маніпуляція; адаптація; особистість; пристосування; міжособистісне спілкування; психологічні механізми; макіавеллізм.

Вступ. Явище маніпуляції досліджене лише в психологічному або в політичному ракурсах. Це поставило дослідників перед певними труднощами. По-перше, проблема вивчалася у вузьких рамках, що розкривають її окремі аспекти. По-друге, маніпуляції найчастіше розглядалися як часткова і виключно довільна діяльність окремих людей і організацій. Отже, не враховувався закономірний історичний характер даної форми соціальної взаємодії. По-третє, враховуючи недостатню дослідженість проблеми, багато авторів, що спеціалізуються на соціальних і міжособових маніпуляціях, рівняли свої власні, неаргументовані оцінки з фактами. Це призвело до того, що в більшості робіт з маніпуляцій присутні емоційність і особистісний підхід [3].

Теоретичне підґрунтя. Підставою дослідження онтологічних і соціально-філософських підходів до вивчення явища маніпуляції стали роботи Г. Гегеля, К. Маркса, Ф. Енгельса, Ф. Ніцше, А. Шопенгауера, С. Кьєркегора [1;3].

Дослідження проблематики маніпуляції свідомістю і розгляд її з наукової точки зору нараховує лише кілька десятків років. Це пояснюється опосередкованістю висвітлення даної теми у контекстах інших, суміжних з нею явищ і процесів. Отже, питання маніпуляції свідомістю з боку гуманітарних дисциплін, особливо соціальної психології, залишається відкритим і остаточно не досліджуваним. Широке дослідження методів маніпулювання і теоретичні узагальнення в даній сфері стали проводитися починаючи з

другої половини ХХ ст. Так, П. Лазерсфельд проаналізував поведінку виборців, які перебувають під впливом передвиборчих методів маніпулювання. Вивченню різних факторів, що впливають на ефекти масової комунікації, присвячені роботи К. Ховланда. Проблему «соціальної технології» вивчав К. Манхейм, маючи на увазі під цим терміном сукупність методів, що впливають на поведінку людини і службовців засобом соціального контролю. Г.М. Маклюен розглядав питання, пов'язані з впливом технічних засобів інформаційного зв'язку на культуру, свідомість людей.

Серед наукових досліджень, в яких розкривалися психічні складові маніпуляції, особливості свідомості та підсвідомості людини в умовах різних дій, розроблялися тією або іншою мірою в працях З. Фрейда, Г. Лебона, С. Московіче, Г. Тарда, С. Сигеле, В. Бехтерева, К.-Г. Юнга та інших класиків психології. Серед сучасних робіт, що зачіпають проблеми маніпуляції, необхідно відзначити дослідження з психології впливу Е. Морозова, Р. Почепцова, В. Королько, Р. Чалдіні та ін. [2;3].

Вищезазначені наукові підходи слугують методологічною основою, у результаті чого були виділені механізми маніпуляції.

У психології найчастіше під поняттям «психологічні механізми» розуміють структуру певним чином пов'язаних психічних дій, здійснення яких призводить до специфічного результату. Це більш-менш стійка схема психічних дій [1].

«Психологічні механізми» — це поняття, в якому зливаються образно-метафоричний опис (що веде свій початок від родового «механізм») і наукове уявлення про внутрішньопсихічні процеси, що забезпечують ефективність психологічного впливу [2].

Різницю між технологією і механізмами по-своєму розкрив Р. Гудін. Він полемізує з психологічною моделлю маніпуляції, яка, на його думку, змальовує людину як автоматично відповідаючи на певний вид символічних стимул-реакцій і будується лише на St — R поняттях. Пропонований ним «раціоналістичний» підхід до маніпуляції орієнтується більше на обдурювання людей, ніж на гру глибинними психологічними потягами. Розроблювані автором проблеми, таким чином, лежать поза межами психологічних механізмів, але лише в площині детального аналізу засобів маніпулювання, тобто в площині майстерності, технології. Всяка ж психологічна модель неминуче звертається до внутрішньопсихічних процесів, завдяки яким маніпулятивна дія стає можливою. У контексті уявлень Р. Гудіна «обдурювання» відноситься до технології, до прийомів, а «психологічна модель» — до механізмів [2].

Розрізнення технології як зовнішніх по відношенню до адресата дій, з одного боку, і механізмів як внутрішніх психічних процесів, що запускаються цими діями, з іншого боку, зручно як для дослідницьких цілей, так і для прикладних завдань.

Умовність такого розділення очевидна, зважаючи на їх феноменологічну єдність і взаємодоповнюваність. Мабуть, саме тому «імідж» (як зовнішнє) і «стереотип» (внутрішнє) Л. Вайткунене розглядає «як єдиний психологічний механізм формування масової свідомості» [1].

Методи дослідження. У ході дослідження були використані наступні психометричні методики: МАК-шкала, методика діагностики соціально-психологічної адаптації Роджерса-Даймонд, багаторівневий особистісний опитувальник (МЛО) «адаптивність» (Шкали 3-го рівня: поведінкова регуляція (ПР), комунікативний потенціал (КП) і моральна нормативність (МН)). В обробці результатів емпіричного дослідження були використані кореляційний аналіз за критерієм Пірсона, порівняльний аналіз за t-критерієм Стьюдента.

Результати і обговорення. У дослідженні взяли участь студенти II-IV курсів гуманітарного та педагогічного факультетів Мукачівського державного університету. Загальна кількість учасників дослідження становить 100 осіб, з них 50 — студенти гуманітарного факультету, 50 — студенти педагогічного факультету. Вік учасників дослідження — від 18 до 22 років. Інтерпретацію результатів дослідження почнемо з методики діагностики схильності людини до маніпулювання іншими.

Результати дослідження графічно представлені на рис. 1.

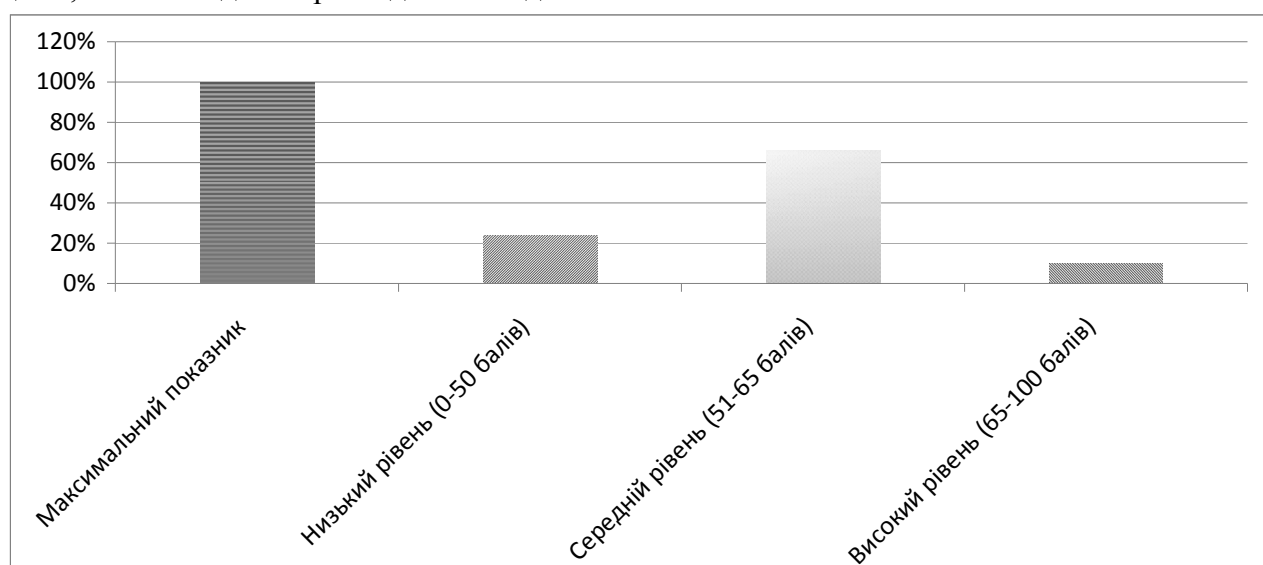


Рис. 1. Рівень вираженості схильності студентської молоді до маніпулювання іншими.

У процесі обробки та аналізу здійснений аналіз, завдяки якому нашу результатів дослідження нами був досліджувану групу було розбито на три

підгрупи. Перша підгрупа умістила 24% респондентів від усієї вибірки, показник схильності до маніпуляції склав 50 і нижче балів – низький рівень макіавеллізму. Друга підгрупа – 66% від усієї групи, показник за шкалою схильності до маніпуляції склав від 51 до 65 балів – середній рівень макіавеллізму. Третя підгрупа – 10% від усієї вибірки студентів, показник за шкалою схильності до маніпуляції склав від 66 і вище балів – високий рівень макіавеллізму.

Отримані результати свідчать про те, що для більшості (66%) студентів характерний середній рівень макіавеллізму. Тобто їм можуть бути властиві риси як низького, так і високого рівня макіавеллізму: вони схильні демонструвати як свої сильні, так і свої слабкі сторони.

Висока схильність до маніпулювання як особистісна характеристика в цілому відображає невіру суб'єкта в те, що більшості людей можна довіряти, що вони альтруїстичні, незалежні, володіють сильною волею. Такі суб'єкти більш ефективно обманюють інших, у міжособистісному спілкуванні вони частіше використовують лестоці та в цілому успішніше впливають на інших людей.

Люди, що демонструють високі показники за Мак-шкалою, при вступі в контакт з іншими схильні триматися емоційно відчужено, відокремлено, орієнтуватися на проблему, а не на співрозмовника, відчувати недовіру до оточуючих.

Для порівняння та виявлення взаємозв'язку особливостей соціально-психологічної адаптації з різними рівнями макіавеллізму ми порівняли значення за інтегральними показниками наступних методик: «Методика діагностики соціально-психологічної адаптації Роджерса-Даймонд» та багаторівневого особистісного опитувальника (МЛО) «Адаптивність», на основі Т-критерію Стьюдента та кореляційного аналізу.

У результаті проведення математико-статистичного аналізу за допомогою програми «SPSS», можна вести мову про наступні тенденції.

Таблиця 1.

Порівняння показників соціально-психологічної адаптації студентської молоді з різними рівнями макіавеллізму за результатами методики діагностики соціально-психологічної адаптації Роджерса-Даймонд та багаторівневого особистісного опитувальника «Адаптивність»

Інтегральні показники	Sig. (2-tailed)
Адаптація	,012
Визнання інших	,038
Емоційна комфортність	,016
Поведінкова регуляція та нервово-психічна стійкість	,007
Комунікативний потенціал	,001
Морально-етична нормативність	,000
Група адаптаційних здібностей	,000

В результаті аналізу за t-критерієм Стьюдента ми можемо спостерігати статистично значиму відмінність (при $p \leq 0,05$) за такими інтегральними показниками, як: «адаптація», «визнання інших», «емоційна комфортність», «поведінкова регуляція та нервово-психічна стійкість», «комунікативний потенціал», «морально-етична нормативність» та «група адаптаційних здібностей».

Також слід зазначити, що студенти з високим рівнем макіавеллізму мають високі бали за інтегральним показником «група адаптаційних здібностей». Вони відносяться до третьої групи адаптаційних здібностей – групи заниженої адаптації. Виходячи з цього, можна також припустити, що для цієї групи є характерним може бути і те, що процес адаптації протікає важко. Ця група має ознаки явних акцентуацій характеру та деякі ознаки психопатії, а психічний стан можна охарактеризувати як граничний. Можливі нервово-психічні зриви, тривалі порушення функціонального стану. Студенти цієї групи мають низьку нервово-психічну стійкість, конфліктні, можуть допускати делінквентні вчинки.

Такі ж самі тенденції підтвержені й при порівняльному аналізі особливостей соціально-психологічної адаптації студентської молоді з різними рівнями макіавеллізму, завдяки методу ANOVA (табл. 2).

Таблиця 2.

Порівняння показників соціально-психологічної адаптації студентської молоді з різними рівнями макіавеллізму за результатами методики діагностики соціально-психологічної адаптації Роджерса-Даймонд та багаторівневого особистісного опитувальника «Адаптивність»

Інтегральні показники	Рівень мак			Sig
	Низький	Середній	Високий	
Адаптація	69,68	63,79	62,36	,041
Комунікативний потенціал	5,05	4,19	3,86	,015
Морально-етична нормативність	5,26	4,21	3,93	,003
Група адаптаційних здібностей	2,42	2,90	2,93	,000

Можна спостерігати статистично значущу відмінність (при $p \leq 0,05$) за такими інтегральними показниками, як: «адаптація» (вис. (62,36) – низьк. (69,68)), «комунікативний потенціал» (низьк. (5,05) – сер. (4,19); низьк. (5,05) – вис. (3,86)), «морально-етична нормативність» (низьк. (5,26) – сер. (4,21); низьк. (5,26) – вис. (3,93)) та «група адаптаційних здібностей» (низьк. (2,42) – сер. (2,90); низьк. (2,42) – вис. (2,93)).

Проведений кореляційний аналіз за критерієм Пірсона (табл. 3) рівня макіавеллізму та показників особливостей соціально-психологічної адаптації особистості виявив наступні статистично значимі взаємозв'язки:

- між рівнем макіавеллізму та «прагненням до домінування» ($r = 0,233$ при $p \leq 0,05$): являється підтвердженням загальноприйнятої думки про те, що у маніпулятора наявна потреба в домінуванні над іншими людьми, зверхнє ставлення до оточуючих. Маніпулятор дуже любить керувати і не може без цього. Він, на думку Еверетта Шострома, "раб своєї потреби";

- між рівнем макіавеллізму та «групою адаптаційних здібностей» ($r = -0,378$ при $p \leq 0,01$): виражені макіавеллісти належать до групи заниженої адаптації. Можна сказати, що такі люди самотні, фрустровані, тривожні, агресивні, ригідні та не задоволені своїми соціальними досягненнями;

- між рівнем макіавеллізму та «визнанням інших» ($r = -0,283$ при $p \leq 0,01$): не довіряють нікому. У глибині своєї натури не довіряють людській природі взагалі. Ділять людей на 2 великі категорії: ті, кого контролюють, і ті, хто контролює;

- між рівнем макіавеллізму та «емоційною комфортністю» ($r = -0,233$ при $p \leq 0,01$): чим вище рівень макіавеллізму, тим більше емоційного дискомфорту відчуває людина. Може виникати внаслідок того, що маніпулятори із зусиллям і неякісно виражають основні емоції контакту: гнів, страх, образу, довіру і любов. Тому вони вдаються або до блокованих, або до неповних емоцій (тривога, гіркота, обурення, сором'язливість).

Таблиця 3.

Взаємозв'язок у показниках соціально-психологічної адаптації студентської молоді з різними рівнями макіавеллізму за результатами методики діагностики соціально-психологічної адаптації Роджерса-Даймонд та багаторівневого особистісного опитувальника «Адаптивність»

Інтегральні шкали	Показник	
	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)
Адаптація	-,250*	,012
Визнання інших	-,283**	,004
Емоційна комфортність	-,233*	,020
Прагнення до домінування	,233*	,020
Поведінкова регуляція та нервово-психічна стійкість	-,234*	,019
Комунікативний потенціал	-,320**	,001
Морально-етична нормативність	-,393**	,000
Група адаптаційних здібностей	-,378**	,000

* Значимість 0,05 (2-tailed).

** Значимість 0,01 (2-tailed).

Питання психології

Також виявлено обернені кореляційні взаємозв'язки:

- між рівнем макіавеллізму й «поведінковою регуляцією та нервово-психічною стійкістю» ($r = -0,234$ при $p \leq 0,05$): особам з високим рівнем макіавеллізму властиві нервово-психічна нестійкість у стресі та більший ризик дезадаптації, також проявляється нездатність особистості регулювати своє взаємодію з середовищем діяльності. В основі дефіциту поведінкової регуляції лежить неадекватна самооцінка особистості;

- між рівнем макіавеллізму та «комунікативним потенціалом» ($r = -0,320$ при $p \leq 0,01$). Гнучкість – одна з найважливіших умов взаєморозуміння в міжособистісному спілкуванні, вміння використовувати різну поведінку залежно від вимог контексту. Виражені макіавеллісти більш ригідні. Вони переконані, що маніпуляція – найефективніший спосіб. Не здатні до емоційної залученості у взаємовідносинах, використовують стереотипні форми емоційного реагування;

- між рівнем макіавеллізму та

«морально-етичною нормативністю» ($r = -0,393$ при $p \leq 0,01$): з підвищенням рівня макіавеллізму відбувається все більша орієнтація на досягнення власних цілей, жорстке відстоювання своїх позицій у дискусіях, а також орієнтація на пошук різних можливостей в ситуації. Все це, як ми можемо розуміти, не є проявленням високих морально-етичних якостей. Інакше кажучи, виражені макіавеллісти ігнорують соціальну мораль, коли вона заважає досягти бажаного результату;

- між рівнем макіавеллізму та «адаптацією» ($r = -0,250$ при $p \leq 0,05$): чим більше людина схильна до маніпулювання, тим менше вона адаптована. На нашу думку низька адаптація є результатом інтеграції вищезазначених чинників.

Таким чином, низька оцінка значущості своєї діяльності і небажання встановлювати глибокі міжособистісні контакти, в зв'язку з низьким прийняттям інших, веде до емоційного дискомфорту.

Результати проведеного аналізу за методикою «Автопортрет» представлені на рис. 2

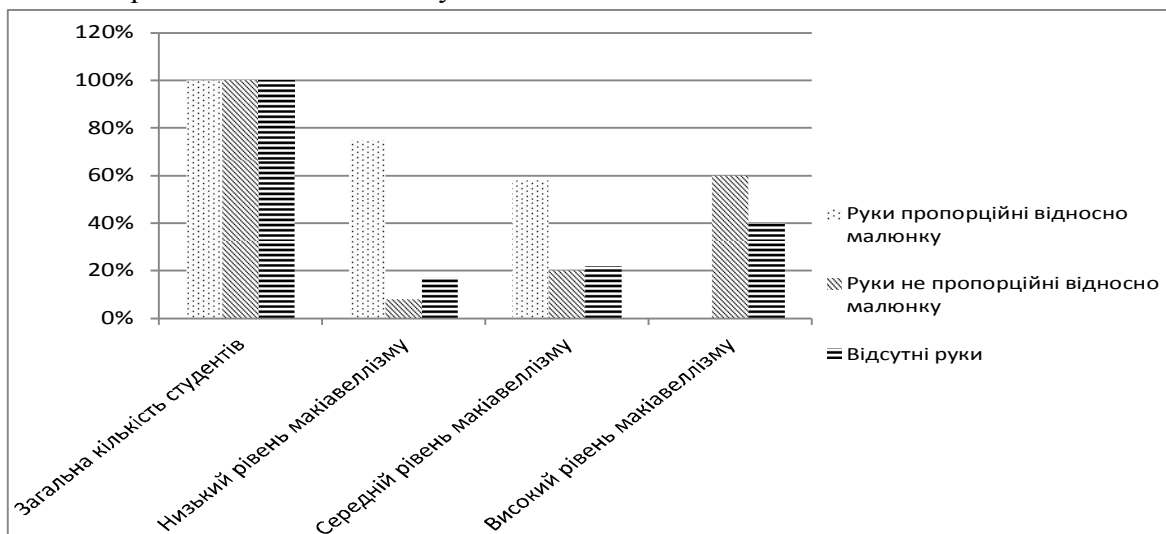


Рис. 2. Рівень вираженості елемента «руки» у студентської молоді з різними рівнями схильності до маніпулювання іншими.

Як ми бачимо на даній гістограмі, зі 100% учасників, у яких було виявлено низький рівень макіавеллізму, 75% мають пропорційні руки відносно малюнку, 8% студентів мають непропорційні руки й у 17% малюнках відсутні руки взагалі. Такий результат свідчить про те, що переважній більшості людей характерна залученість в контакт з навколишнім світом, психологічна рівновага й адекватність самооцінки.

Висновки. Феномен маніпуляції досить повно проаналізовано у вітчизняній і зарубіжній літературі. Маніпуляцію слід відзначити як вид психологічного впливу, майстерне виконання якого веде до прихованого збудження в іншій людини намірів, що не співпадають з її актуально існуючими бажаннями.

Особливість маніпуляції полягає в тому, що маніпулятор прагне приховати свої наміри. Тому для всіх, окрім самого

Питання психології

маніпулятора, маніпуляція виступає швидше як результат реконструкції, тлумачення тих або інших його дій, а не безпосередній розсуд. Психологічні механізми маніпулятивної дії забезпечують ефективність психологічного впливу людини-маніпулятора на об'єкт маніпуляції.

Використані в нашому дослідженні методики: методика МАК-шкала, методика діагностики соціально-психологічної адаптації Роджерса-Даймонд, багаторівневий особистісний опитувальник «Адаптивність» та проективна методика

«Автопортрет» дають нам можливість зробити висновок, що студентам з високим рівнем схильності по маніпулюванню іншими властиві низькі інтегральні показники соціально-психологічної адаптації.

У людей з високим рівнем макіавеллізму невеликі здібності до ефективної соціально-психологічної адаптації, присутня ймовірність проявів дезадаптивної поведінки (низька мотивація до навчання, занижена самооцінка, проблеми міжособистісного спілкування).

Список використаних джерел

1. Бойко О.Д. Анатомія політичного маніпулювання. Ніжин, 2007. 223 с.
2. Войтович Н. Відмінності шкільного та студентського колективів як аспект проблеми адаптації першокурсників до умов ВЗО. Психологічна адаптація студентів першого курсу до умов навчання у ВЗО: наук. ст. держ. ун-т ім. Лесі Українки. Луцьк, 1999. С. 57-65.
3. Гребінь Н. В. Чинники схильності особистості до маніпуляції у міжособовій взаємодії: теоретичний аспект. Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова : збірник наукових праць. М-во освіти і науки України, Нац. пед. ун-т ім. М.П. Драгоманова. Київ : Вид-во НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2015. Серія 12 : Психологічні науки, Вип. 1 (46). С. 82-89.
4. Зливков В.Л., Лукомська С.О., Котух О.В. Шлях до перемог і звершень. Путівник із психології повсякденного спілкування [методичні рекомендації; електронне видання]; за редакцією В.Л. Зливкова. К.: Інститут психології імені Г.С. Костюка НАПН України, 2018. 126 с.

References

1. Bojko O.D. Anatomiya politychnogo manipulyuvannya [Anatomy of political manipulation]. Nizhy'n, 2007. S. 223 (in Ukrainian).
2. Vojtovy'ch N. Vidminnosti shkil'nogo ta students'kogo kolekty'viv yak aspekt problemy' adaptaciyi pershokursny'kiv do umov VZO [Differences between school and student groups as an aspect of the problem of adaptation of freshmen to the conditions of HEI]. Psy'xologichna adaptaciya studentiv pershogo kursu do umov navchannya u VZO: nauk. st. derzh. un-t im. Lesi Ukrayinky'. Lucz'k, 1999. S. 57-65 (in Ukrainian).
3. Grebin' N. V. Chy'nny'ky' sxy'l'nosti osoby'stosti do manipulyaciyi u mizhosobovij vzayemodiyi: teorety'chny'j aspekt [Factors of personality propensity to manipulate in interpersonal interaction: theoretical aspect]. Naukovy'j chasopy's Nacional'nogo pedagogichnogo universy'tetu imeni M. P. Dragomanova: zbirny'k naukovy'x prac'. M-vo osvity' i nauky' Ukrayiny', Nacz. ped. un-t im. M.P. Dragomanova. Ky'yiv : Vy'd-vo NPU im. M. P. Dragomanova, 2015. Seriya 12 : Psy'xologichni nauky', Vy'p. 1 (46). S. 82-89 (in Ukrainian).
4. Zly'v'kov V.L., Lukoms'ka S.O., Kotux O.V. Shlyax do peremog i zvershen [The path to victories and achievements]. Putivny'k iz psy'xologiyi povsyakdennogo spilkuvannya [metody'chni rekomendaciyi; elektronne vy'dannya]; za redakciyeyu V.L. Zly'v'kova. K.: Insty'tut psy'xologiyi imeni G.S. Kostyuka NAPN Ukrayiny', 2018. 126 s. (in Ukrainian).

Резюме

*Костю С. кандидат психологических наук, доцент,
Мукачевский государственный университет*

МАНИПУЛЯЦИЯ КАК СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ АДАПТАЦИЯ ЛИЧНОСТИ

В статье осуществлен теоретический анализ психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями. Раскрыты главные психологические составляющие макиавеллизма как свойства личности. Представлена социально-психологическая адаптация как процесс приспособления индивида к условиям социальной среды. Представлены результаты эмпирического исследования взаимосвязи склонности к манипулированию другими людьми с социально-психологической адаптацией личности.

Ключевые слова: манипуляция; адаптация; личность; приспособления; межличностное общение; психологические механизмы; макиавеллизм.

Summary

Kostiu S. Y. Candidate of Psychological Sciences,
Associate Professor Mukachevo State University

MANIPULATION AS A SOCIO-PSYCHOLOGICAL ADAPTATION OF PERSONALITY

Introduction. The study of the manipulation of consciousness and its consideration from a scientific point of view takes only a few decades. This is due to the indirect coverage of this topic in the contexts of other related phenomena and processes. Thus, the issue of manipulation of consciousness by the humanities, especially social psychology, remains open and not fully explored. Extensive research on methods of manipulation and theoretical generalizations in this area began to be conducted since the second half of XX century. Thus, P. Lazarsfeld analyzed the behavior of voters who are under the influence of election methods of manipulation.

In psychology, the term «psychological mechanisms» is often understood as the structure of certain mental actions, the implementation of which leads to a specific result. This is a more or less stable scheme of mental action.

His «rationalist» approach to manipulation focuses more on deceiving people than on playing with deep psychological urges. The problems developed by the author, thus, lie outside the psychological mechanisms, but only in the plane of detailed analysis of the means of manipulation, in the plane of skill, technology.

Purpose. identify the relationship between a high level of manipulation and the peculiarities of socio-psychological adaptation of the individual.

Methods. The following psychometric methods were used in the study: MAC scale, method of diagnosis of socio-psychological adaptation of Rogers-Diamond, multilevel personality questionnaire (MDR) "adaptability" (Level 3 scales: behavioral regulation (PR), communicative potential (KP) and moral norms (MN)). In processing the results of the empirical study were used correlation analysis by Pearson's test, comparative analysis by Student's t-test.

Originality. The practical significance of the obtained results is that the obtained data allowed to deepen the scientific understanding of the manipulative behavior of young people, in particular the features of socio-psychological adaptation of persons prone to manipulating others. Based on the results of empirical research, a program of psychological self-defense against manipulative influence and practical recommendations for practical psychologists, social workers, educators on psychoprophylaxis of manipulative behavior among modern youth was developed.

Conclusion. People with a high level of Machiavellianism have little ability to effectively social and psychological adaptation, there is a possibility of manifestations of maladaptive behavior (low motivation to learn, low self-esteem, problems of interpersonal communication). It is difficult for such students to adapt to new conditions of study and living. There are difficulties in building relationships with peers and teaching staff, there is an inability to adequately assess their place and role in the team. Also, there may be a certain tendency to neuropsychiatric disorders.

In further research on this issue, in our opinion, should examine in more detail the role of Machiavellianism in socio-psychological adaptation in different professions, to engage in in-depth study of factors that prevent the formation of a sufficient level of socio-psychological adaptation of individuals prone to manipulating others and developing new programs to improve socio-psychological adaptation in people with a high level of Machiavellianism.

Key words: manipulation; adaptation; personality; devices; interpersonal communication; psychological mechanisms; machiavellianism.

Received/Поступила: 22.02. 21.