

МАНИПУЛЯЦИЯ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Харламова Т.М.

Пермский государственный педагогический университет

Пермь, Россия

В настоящее время в число приоритетных проблем отечественной психологической науки входят проблемы межличностного взаимовлияния, в том числе в сфере профессиональной деятельности (С.Л. Братченко, 1997; Р. Гарифуллин, 2006; Е.Л. Доценко, 2003; Е.Б. Михайлюк, 2003; Е.В. Сидоренко, 2003; П.С.Таранов, 2004; В.К. Тарасов, 2006; В.Б. Шапарь, 2007; В.П. Шейнов, 2007; и мн.др.). Особый акцент в исследованиях данного направления делается на манипуляции, психологический смысл которой заключается в скрытом управлении личностными структурами другого человека с целью получения выгоды для себя. Разные авторы сходятся во мнении, что к важнейшим качествам манипулятора относятся достаточно высокий уровень психического развития (пластичность, хорошая адаптивность, отсутствие явной психической патологии и др.); низкий уровень эмпатии, эмоциональная отстраненность от собеседника; невнимание к этическим, культурным ценностям и нормам (отсутствие принципиальности, аморальность, цинизм, фальшивость, ориентация на прагматические интересы и др.); потребность в самоутверждении за счет другого; нарочитость и преднамеренность; отсутствие творческой и т.п. Психологический портрет манипулятора представлен достаточно полно, но, на наш взгляд, научную и особенно практическую ценность представляют характеристики манипуляторов различных сфер профессиональной деятельности.

Целью нашей работы стало изучение особенностей психодинамического и личностного уровней индивидуальности менеджеров, склонных к манипуляции в общении. В качестве испытуемых выступили менеджеры различных торговых организаций г. Перми (50 человек в возрасте от 20 до 40 лет). Данный выбор обусловлен тем, что профессия менеджера относится к типу «человек-человек», где тенденция к манипулированию особенно сильна. В силу особенностей деятельности менеджеры вынуждены все время общаться с большим количеством людей разных социальных статусов и реализовывать через них интересы торговой организации, что требует большой гибкости в общении и манипулятивных умений.

В сформированный нами диагностический комплекс вошли следующие методики: опросник Г. Айзенка «EPQ» (для изучения психодинамического уровня индивидуальности); тест-опросник многофакторного исследования личности Р. Кеттелла (16 PF, №105); «Ориентировочная анкета» В. Смекала и М. Кучера (для определения направленности личности испытуемых «на себя», «на дело», «на взаимодействие»); проективная методика С.Л. Братченко «Направленность личности в общении» (для изучения индивидуальных особенностей коммуникативной компетентности, в т.ч. представлений менеджеров о смысле общения, его целях, средствах, желательных и допустимых способах поведения в ходе общения с клиентами и т.д.); «Диагностика склонности к манипулированию» (шкала МАК-II) Р.Кристи и др. (для изучения склонности человека к манипуляции другими людьми; термин «макиавеллизм» произошел от имени Н. Макиавелли, ставшего нарицательным для обозначения нравственной позиции «цель оправдывает любые средства»). Для обработки первичных данных были применены кластерный анализ (метод К-средних), корреляционный анализ (по Пирсону) и пакет прикладных программ Statistika 6.0 for Windows.

Кластерный анализ позволил разделить испытуемых на две выборки: в первую вошли менеджеры более склонные к манипуляции в общении – 23 человека; во вторую - менеджеры менее склонные к манипуляции в общении – 27 человек. Основанием для выделения кластеров послужили результаты диагностики склонности испытуемых к манипуляции.

Корреляционный анализ позволил выявить статистически значимые связи между показателями макиавеллизма, манипулятивного стиля в общении и психодинамическими, личностными свойствами испытуемых. Сравнение полученных данных показало как общее, так и специфичное в них. Например, установлено, что в обеих группах «ядерными» являются показатели макиавеллизма: 5 связей в выборке менеджеров более склонных к манипуляции в общении и 6 - в выборке менеджеров менее склонных к манипуляции в общении. При этом обозначенные показатели попарно коррелируют с показателями направленности на себя (прямые связи), психотизма и сдержанности-экспрессивности (фактор F по Р. Кеттеллу). Специфичным является тот факт, что в первой выборке показатель макиавеллизма имеет с показателем психотизма прямую связь, с показателем сдержанности-экспрессивности – обратную, а во второй выборке, соответственно, наоборот. Специфичными для первой выборки являются также взаимосвязи «ядерного» показателя с показателями экстраверсии (обратная корреляция) и нейротизма (прямая корреляция). Во второй выборке «ядерный» показатель имеет обратные связи с показателями робости – смелости (фактор Н по Р. Кеттеллу), практичности - развитого воображения (фактор М по Р. Кеттеллу) и консерватизма – радикализма (фактор Q1 по Р. Кеттеллу). Полученные данные позволяют предположить, что стержневым компонентом структуры индивидуальности менеджеров является склонность манипулировать другими людьми, а устойчивой характеристикой личности - направленность на себя. Интересно, что в первой выборке показатель личностной направленности на себя, равно как и показатель прямолинейности – дипломатичности

(фактор N по Р. Кеттеллу), коррелирует также с показателем манипулятивного стиля в общении. Для сравнения – в выборке менеджеров менее склонных к манипуляции у последнего показателя взаимосвязи не выявлены. Обращает на себя внимание и тот факт, что в выборке менеджеров более склонных к манипуляции в качестве детерминант макиавеллизма в большей степени выступают свойства психодинамического уровня, а в выборке менеджеров менее склонных к манипуляции – свойства личностного уровня индивидуальности (соответственно, 3 и 2, 1 и 5 корреляций). Наличие в обеих выборках обратных взаимосвязей между исследуемыми показателями, на наш взгляд, указывает на наличие взаимной компенсации. При этом обозначенная тенденция в большей степени выражена во второй выборке (соответственно, в первой выборке – 2, во второй – 4 обратные взаимосвязи).

Полученные в ходе исследования данные позволяют сделать следующие выводы: стержневым компонентом структуры индивидуальности менеджеров торговли является макиавеллизм, а устойчивой характеристикой личности - направленность на себя, стремление к личному первенству, престижу. Такие сотрудники пытаются навязать другим (коллегам, клиентам и пр.) свою волю, при этом игнорируют их потребности. Основными психологическими характеристиками менеджеров более склонных к манипуляции являются также психотизм, в т.ч. эгоцентричность и равнодушие, нейротизм, интроверсия (психодинамический уровень индивидуальности); сдержанность, осторожность, дипломатичность, в т.ч. расчетливость и пронизательность (личностный уровень индивидуальности). Соответственно, основными психологическими характеристиками менеджеров менее склонных к манипуляции, кроме обозначенных выше, являются эмоциональная устойчивость (психодинамический уровень индивидуальности); экспрессивность, в т.ч. жизнерадостность и динамичность в общении, социальная смелость, творчество, критичность и т.д. (личностный уровень индивидуальности). Полученные данные имеют определенный научный и практический интерес и могут быть использованы при профессиональном отборе, повышении квалификации и переподготовке персонала сферы «человек-человек».