

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Кучина Татьяна Ивановна

канд. пед. наук, доцент

ГОУ ДПО ТО «Институт повышения квалификации
и профессиональной переподготовки
работников образования Тульской области»

г. Тула, Тульская область

ОСОБЕННОСТИ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ СТАРШЕКЛАССНИКОВ, СКЛОННЫХ К МАНИПУЛЯТИВНЫМ ОТНОШЕНИЯМ

Аннотация: статья посвящена проблеме межличностных отношений старшеклассников, склонных к манипулятивным отношениям. Выявлены такие особенности межличностных отношений старшеклассников, склонных к манипуляциям, как цинизм, низкий уровень доверия, враждебность, потребность индивида контролировать и влиять на окружающих; нежелание подчиняться другим в общении; нежелание устанавливать с другими близкие отношения.

Ключевые слова: манипуляции, манипулятивные отношения, межличностные отношения, коммуникативная толерантность, принятие других, враждебность, агрессивность, старшеклассники.

Проблемой манипулятивного поведения личности занимались многие исследователи: Г.В. Грачев, И.К. Мельник, Е.Л. Доценко, Ю.А. Ермаков, В.В. Знаков, В.Н. Панкратов и др. [1].

На наш взгляд, недостаточно изучены особенности межличностных отношений старшеклассников, склонных к манипулятивным отношениям.

Гипотеза: межличностные отношения старшеклассников, склонных к манипуляциям, характеризует низкий уровень доверия и принятия других, стремле-

ние контролировать отношения. Старшеклассникам, не склонным к манипулятивным отношениям, характерно доверие, принятие других, низкий уровень враждебности.

Методики: «Шкала манипулятивного отношения» Банта, «Шкала враждебности» Кука – Медлей, «Шкала принятия других» Фейя, модифицированный вариант «Опросника межличностных отношений» В. Шутца (ОМО). Для подтверждения статистических различий по группам использовался U-критерий Манна-Уитни.

В исследование приняли участие 26 старшеклассников в возрасте 15–17 лет гимназии №20, г. Тулы.

Исходя из гипотезы исследования, и на основании диагностики манипулятивного отношения старшеклассников выборка была разделена на три группы:

1. Группу старшеклассников с высоким показателем манипулятивного отношения – (80–85 баллов).
2. Группу старшеклассников со средним показателем манипулятивного отношения с тенденцией к высокому – (65–72 баллов).
3. Группу старшеклассников со средним показателем манипулятивного отношения с тенденцией к низкому – (41–50 баллов). В дальнейшем анализировались результаты первой и третьей группы.

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

По методике «Шкала враждебности Кука – Медлей», включающей такие шкалы, как цинизм, агрессивность, враждебность, были получены следующие результаты: в группе старшеклассников с высоким показателем манипулятивного отношения средние значения по цинизму выше, чем в группе старшеклассников со средним показателем манипулятивного отношения с тенденцией к низкому. Известно, что цинизм в убеждениях и поведении характерен для людей, готовых прибегать к любым средствам для достижения своих личных целей. Цинизм – это деструктивная форма поведения и личностная позиция, основанная на

сознательном демонстративном пренебрежении нравственными нормами и нормами поведения, принятыми в обществе.

Как считал Э. Шостром, одной из важных характеристик манипуляторов, в отличие от актуализаторов, является цинизм. Манипуляторы «не доверяют никому – ни себе, ни другим. В глубине своей натуры не доверяют человеческой природе вообще. Делят людей на две большие категории: те, кого контролируют, и те, кто контролирует» [3, с. 59].

Обратимся к анализу показателей по шкале «агgressivность». В группе старшеклассников с высоким показателем манипулятивного отношения средние значения по агрессивности выше, чем в группе старшеклассников со средним показателем манипулятивного отношения с тенденцией к низкому.

По шкале «враждебность» были получены следующие результаты. В группе старшеклассников с высоким показателем манипулятивного отношения средние значения по враждебности выше, чем в группе старшеклассников со средним показателем манипулятивного отношения с тенденцией к низкому. В крайнем своём проявлении враждебность – это агрессия, при которой главной целью агрессора является причинение страданий и вреда жертве. Враждебный человек пытается заставить других вести себя так, чтобы их поведение отвечало его нереалистичным ожиданиям.

По методике «Шкала принятия других» Фейя получены следующие результаты: старшеклассникам, склонным к манипулятивным отношениям свойственен низкий показатель принятия других (30 баллов), в отличие от старшеклассников со средним показателем манипулятивного отношения с тенденцией к низкому. Им свойственен высокий показатель принятия других (61 балл).

Основными проявлениями принятия, зафиксированными в широком языковом контексте, являются уважение, согласие, вера, дружелюбие, положительное отношение, что согласуется с психологическим содержанием феномена принятия.

Как известно, принятие себя, принятие другого и принятие жизни в целом, важно для нашего развития и роста во всех сферах нашей жизни. Принимать других такими, какие они есть, со всеми их недостатками – основное качество взрослой личности. Принятие других – уважение к особенностям другого человека. Принятие основывается на доверии. Доверие – это состояние внутреннего мира субъекта, обусловленное желанием взаимоотношения, характеризующееся готовностью передачи определенных прав, информации и т. д. другим субъектам.

По мнению Э. Шострома, лицам склонным к манипулятивным отношениям характерно недоверие, потребность постоянно контролировать, отсюда и манипуляции. Наоборот, личностям с высоким уровнем доверия характерна вера в других и в себя, стремление установить связь с жизнью, потребность справиться с трудностями здесь и теперь.

Существенной, стержневой особенностью отношений принятия являются позитивность, положительная окрашенность, безусловность и безоценочность.

Феномен принятия других можно связать с толерантностью, ведь толерантность – это качество личности, воспринимающей с уважением, иную позицию или точку зрения, готовность принять другого человека, не похожего на неё. «Коммуникативная толерантность – это характеристика отношения личности к людям, показывающая степень переносимости ею неприятных или неприемлемых, по ее мнению, психических состояний, качеств и поступков партнеров по взаимодействию» [2, с. 247].

По «Опроснику межличностных отношений» Шутца (ОМО) были получены следующие результаты:

По шкале «Ie». Высокие значения по этой шкале означают активное стремление человека принадлежать к различным группам, как можно чаще находиться среди людей; стремление принимать окружающих, чтобы они, в свою очередь, принимали участие в его деятельности, проявляли к нему интерес. Низкие значения говорят о том, что индивид не чувствует себя хорошо среди людей и будет иметь склонность избегать контактов.

В группе старшеклассников с высоким показателем манипулятивного отношения средние значения по этой шкале незначительно ниже (5 баллов), чем в группе старшеклассников со средним показателем манипулятивного отношения с тенденцией к низкому (6 баллов).

Статистических различий по шкале Іе между исследуемыми группами не выявлено. Это можно объяснить возрастными особенностями старшеклассников.

Обратимся к анализу показателей по шкале «Іw». Старшеклассникам, склонным к манипулятивным отношениям свойственен высокий уровень по шкале «Іw», который свидетельствует о сильной потребности индивида быть принятным остальными, принадлежать к их обществу. Старшеклассникам со средним показателем манипулятивного отношения с тенденцией к низкому свойственен средний уровень по шкале «Іw», свидетельствующий о соответствующей норме потребности индивида быть принятым остальными, принадлежать к их обществу.

Но это совсем не значит, что старшеклассники склонные к манипулятивным отношениям стремятся к глубоким личностным контактам. Как писал Э. Шостром, многочисленные контакты, которые легко даются манипуляторам, достигаются благодаря соприкосновению внешних окружностей. Эти контакты поверхностны, они не затрагивают души. «Кажется, что манипулятор своими бесконечными играми старается достичь лучшего контакта; на деле же все манипулятивные упражнения ведут к ослаблению или потере контакта вообще, поскольку они не что иное, как уход от сущности происходящего. Одна из причин неспособности манипулятора установить контакт – это страх уязвимости, разоблачения и осуждения. Он боится, что стоит ему поддержать контакт, как тут же будет вскрыта его сущность, его внутреннее ядро» [3, с. 62].

Результаты по шкале «Се»: старшеклассникам, склонным к манипулятивным отношениям свойственен высокий уровень по шкале «Се», который свидетельствует о стремлении индивида контролировать и влиять на окружающих, брать в свои руки руководство и принятие решений за себя и других. Согласно

Э. Шострому, для личностей склонных к манипулятивным отношениям характерен высокий уровень контроля. «Для них жизнь – это шахматная игра. Странствуют контролировать ситуацию; их тоже кто-то контролирует. Внешне сохраняют спокойствие для того, чтобы скрыть свои планы от своего оппонента» [3, с. 59].

Старшеклассникам со средним показателем манипулятивного отношения с тенденцией к низкому свойственен средний уровень по шкале «Се», свидетельствующий об адекватном стремлении к контролю.

Результаты по шкале «Cw»: старшеклассникам, склонным к манипулятивным отношениям свойственен низкий уровень по шкале «Cw», который означает, что индивид не приемлет никакого контроля над собой.

Старшеклассникам со средним показателем манипулятивного отношения с тенденцией к низкому свойственен средний уровень по шкале «Cw», свидетельствующий об адекватном отношении к контролю над собой (в разумных пределах).

Обратимся к анализу показателей по шкале «Ае».

Старшеклассникам, склонным к манипулятивным отношениям свойственен низкий уровень по шкале «Ае», который свидетельствует о стремлении индивида к большой осторожности и избирательности в установлении близких чувственных отношений. Это тесно связано с низким уровнем доверия у этих испытуемых.

Старшеклассникам со средним показателем манипулятивного отношения с тенденцией к низкому свойственен высокий уровень по шкале «Ае», свидетельствующий о стремление человека быть в близких, интимных отношениях с другими и проявлять к ним свои теплые и дружеские чувства.

Результаты по шкале «Aw»: старшеклассникам, склонным к манипулятивным отношениям свойственен высокий уровень по шкале «Aw», который свидетельствует о потребности индивида в том, чтобы окружающие стремились быть к нему эмоционально более близкими, делились своими интимными чувствами, вне зависимости от того, насколько эти люди близки ему.

Старшеклассникам со средним показателем манипулятивного отношения с тенденцией к низкому свойственен средний уровень по шкале «Aw», свидетельствующий о том, что человек стремится, чтобы с ним устанавливали глубокие эмоциональные отношения, но не все люди без разбора, а только значимые другие.

Итак, были получены достоверно значимые различия по всем шкалам использованных методик за исключением шкалы «Ie» «Опросника межличностных отношений» Шутца. Уровень статистической значимости $p \leq 0,01$, использовался U-критерий Манна-Уитни.

Таким образом, старшеклассников, склонных к манипулятивным отношениям, отличают высокие показатели по цинизму и враждебности, средние – по агрессивности; низкий уровень принятия других; высокий уровень следующих потребностей: быть принятым остальными, принадлежать к их обществу (Iw), потребности индивида контролировать и влиять на окружающих (Ce), потребность индивида в том, чтобы окружающие стремились быть к нему эмоционально более близкими, делились своими интимными чувствами, вне зависимости от того, насколько эти люди близки ему (Aw); низкий уровень следующих потребностей: потребность подчиняться другим в общении (Cw), потребность устанавливать близкие отношения с другими (Ae).

Список литературы

1. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е.Л. Доценко // – М.: Речь, 2007. – 304 с.
2. Кучина Т.И. Развитие коммуникативной компетентности студентов, будущих педагогов / Т.И. Кучина // Приоритетные направления развития науки и образования: Материалы V Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 12 июня 2015 г.) / Редкол.: О.Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – С. 246–248.
3. Хрестоматия по психологии и типологии характеров / Редактор составитель – Д.Я. Райгородский. – Самара: Бахрах, 2005. – 640 с.