



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»
(ДВФУ)

ШКОЛА ИСКУССТВ И ГУМАНИТАРНЫХ НАУК

Департамент социальных наук

ИВАНОВА КРИСТИНА ПАВЛОВНА


МАНИПУЛЯЦИИ В СУПРУЖЕСКИХ КОНФЛИКТАХ: ОПЫТ
СРАВНИТЕЛЬНОГО АНАЛИЗА

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
по направлению подготовки 37.04.02 Конфликтология
магистерская программа «Семейная конфликтология»

Владивосток
2018

В материалах данной выпускной квалификационной работы не содержатся сведения, составляющие государственную тайну, и сведения, подлежащие экспортному контролю.

Директор Школы искусств и гуманитарных наук



_____ Ф.Е. Ажимов

«20» июня 2018 г.


Защищена в ГЭК с оценкой

Секретарь ГЭК

(подпись) (и.о. фамилия)
« _____ » _____ 20 _____ г.

Автор работы 
(подпись)
« 18 » _____ 20 18 г.

Руководитель ВКР к.п.н, доцент
(должность, уч. степень, ученое звание)


(подпись) Н.Н. Ткачева
(ФИО)
« 18 » _____ 20 18 г.

Назначен рецензент клинический и перинатальный психолог отделения медико-социальной помощи КГБУЗ «Владивостокский клинико-диагностический центр»
(уч. степень, ученое звание)

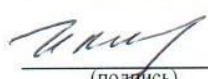
Н.А. Колесник
(фамилия, имя, отчество)

«Допустить к защите»

Директор департамента

к.и.н., профессор

(уч. степень, ученое звание)


(подпись) Куранова Г.Г.
(и.о. фамилия)
« 19 » _____ 20 18 г.

Оглавление

Введение.....	3
1 Супружеский конфликт.....	6
1.1 Понятие супружества.....	6
1.2 Характеристика супружеского конфликта.....	10
2 Супружеские манипуляции.....	21
2.1 Феномен психологической манипуляции.....	21
2.2 Манипуляции в супружеских взаимоотношениях.....	28
3 Практическое исследование манипуляций в супружеских конфликтах.....	37
3.1 Описание выборки и процедуры исследования.....	37
3.2 Общая характеристика методов исследования.....	45
3.3 Анализ и интерпретация результатов.....	62
Заключение.....	66
Список литературы.....	69
Приложение А.....	76
Вспомогательные материалы к главе 1.....	76
Приложение Б.....	78
Вспомогательные материалы к главе 2.....	78
Приложение В.....	80
Материалы для применения метода интервью.....	80
Приложение Г.....	82
Результаты обработки, интерпретации и анализа результатов проведения интервью.....	82
Приложение Д.....	95
Результаты качественного анализа данных и сравнительного анализа.....	95

Введение

Сегодня общепринятым является мнение о том, что манипуляции - это неотъемлемая часть жизни. Под данным феноменом подразумевается вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями. Каждый человек обладает манипулятивным потенциалом, однако сильно варьируется его реализация в поведении.

Большинство авторов (например, Э. Шостром, Е.Л. Доценко и др.) определяют данный вид психологического воздействия как деструктивный. А в качестве альтернативы предлагают действия, которые, по их мнению, направлены на благо партнера. Но и они попадают под определение манипуляции.

Другие авторы (Д. Карнеги, В.В. Зеленин, В.В. Знаков и др.) придерживаются мнения о том, что манипуляция может быть конструктивной. С их точки зрения, это один из способов воздействовать на собеседника так, чтобы обе стороны остались удовлетворены коммуникацией.

Интерес к данному феномену растет, а его проявления находят практически во всех сторонах социальных взаимоотношений. Поэтому не удивительно, что исследования доказывают: практически в каждой супружеской паре применяются манипуляции. Просто способы, которые они используют для достижения собственных целей, кажутся им вполне правомерными и приемлемыми.

Если научные исследования манипуляции во взаимодействии партнеров по браку уже начали появляться, то исследования данного феномена конкретно в конфликте между последними - еще нет. Возникает ряд вопросов. Например, как именно подобное поведение сказывается на процессе супружеского конфликта: скорее усугубит его или же переведет в конструктивное русло? Может быть, одни манипулятивные техники стимулируют конфликт, а другие –

замораживают или даже приводят к согласию? Какие существуют различия в том, как одни и те же манипуляции применяются супружескими парами с разным стажем взаимоотношений?

Дав ответы на эти и другие вопросы, мы постараемся разобраться в функционировании определенных манипулятивных техник поведения, которые чаще всего используются супругами в конфликтах друг с другом. Это, на наш взгляд, будет способствовать повышению эффективности работы специалистов в области семейной конфликтологии.

Объект исследования: супружеский конфликт.

Предмет исследования: виды и значение манипуляций в конфликтах внутри семей разного возраста супружества.

Цель исследования: изучить влияние манипуляций, применяемых супругами в конфликте на его ход.

Гипотезы исследования:

- использование различных техник манипулятивного поведения участниками супружеского конфликта по-разному влияет на него: одни приводят к деструктивным результатам, а другие - к конструктивным;

- существуют манипуляции, применение которых супругами в конфликте может оказать конструктивное воздействие на его ход;

- с увеличением времени совместной жизни манипуляции в ходе семейных конфликтов между супругами не исчезают, но приобретают более конструктивный характер.

Задачи исследования:

- исследовать феномен манипуляции в супружеских конфликтах;

- охарактеризовать наиболее встречающиеся манипулятивные техники поведения, применяемые супругами;

- провести эмпирическое исследование манипуляций в супружеском конфликте.

Во время исследования мы опирались на работы социологов, психологов и конфликтологов.

Развитием темы супружеского конфликта занимались: В.А. Сысенко, Т.В. Андреева, С.М. Емельянов, Э.Н. Гришина, А.И. Антонов, Т.Н. Кильмашкина, Д.Н. Исаев, В.А. Ядов, А.Г. Здравомыслов и др.

Вклад в развитие проблемы психологической манипуляции сделали: Е.Л. Доценко, Д. Карнеги, Э. Шостром, Г.В. Грачев, Н.Ю. Рысев, С.Г. Кара-Мурза, В.В. Зеленин, В.В. Знаков, С.А. Зелинский, И.А. Стернин и др.

Тему супружеских манипуляций исследовали: В.П. Шейнов, Г.Г. Танасов, О.А. Сысоева, О.А. Руслина, Л.И. Рюмшина, О.В. Козачек, Д.У. Киплинг, Ш. Стритоф и др.

Основными подходами, методами и концепциями данного исследования являются: концепция позитивно-функционального конфликта Л. Козера, концепция о моделях поведения в конфликте, периодизация супружеской жизни, экспектационная теория брачных отношений, а также психологические теоретико-методологические подходы исследования брака и семьи (эволюционный, функциональный, эмпирический и девелопменталистский)¹, метод позитивной психотерапии.

При работе с данной темой применялись такие теоретические методы как абстракция и конкретизация, индукция и дедукция, анализ и синтез, аналогия, сравнение, классификация, обобщение; глубинное интервью, наблюдение.

Работа состоит из введения, 3 глав, списка литературы и приложения. Включает в себя 7 параграфов, 8 таблиц, 19 рисунков.

¹ Лагонда, Г. В. Психология супружества: кому и зачем нужна новая теория брачных отношений. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/psihologiya-supruzhestva-komu-i-zachem-nuzhna-novaya-teoriya-brachnyh-otnosheniy> (дата обращения: 20.12.2017).

1 Супружеский конфликт

1.1 Понятие супружества

О необходимости «освоения» супружеских отношений более 20-ти лет тому назад говорил В.А. Сысенко². В научном пространстве эта проблематика освещается редко. И ограничивается в основном исследованием малозначительных аспектов супружества³. Иногда даже под заголовками с соответствующим критерием идет речь, по большей части, о семье. Брачные и семейные отношения имеют существенно отличающиеся качественные основания⁴.

Муж и жена всегда составляли основу семьи. Но это был либо союз экономический, либо репродуктивный, либо воспитательный, но не союз - супружество. Как утверждает известный российский социолог С.И. Голод⁵, можно говорить о том, что семья в своем развитии выходит на стадию супружества.

По определению социолога, супружество - это личностное взаимодействие мужа и жены, регулируемое моральными принципами и поддерживаемое присущими ему ценностями⁶. Подчеркиваются следующие характерные признаки брака:

- неинституциональный характер связи, свойственный супружеству;
- равноправие нравственных обязанностей и привилегий обоих супругов.

Тождественно ли понятие «супружество» понятию «брак»? Некоторые их дифференцируют. Но, в сущности, они аналогичны. В психологии чаще применяют первое - как отношения между конкретными партнерами, в социологии - второе - как социальный институт. Мы, вслед за В.Г. Лагонда,

² Сысенко, В. А. Супружеские конфликты. М., С. 49.

³ Лагонда, Г. В. Психология супружества: кому и зачем нужна новая теория брачных отношений. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/psihologiya-supruzhestva-komu-i-zachem-nuzhna-novaya-teoriya-brachnyh-otnosheniy> (дата обращения: 20.12.2017).

⁴ Там же.

⁵ Голод, С. И. Стабильность семьи: социологический и демографический аспекты. Л., С. 18.

⁶ Там же. С. 20.

будем использовать их в качестве синонимов⁷.

Коротко рассмотрим основные виды брака⁸:

гражданский брак (официальный) - отношения, зарегистрированные и оформленные в соответствии с законодательством и без участия церкви;

- фактический брак (конкубинат) - незарегистрированные бракоподобные отношения, которые в законодательстве чаще называют сожительством.

Основным новым качеством, отличающим жизнь в браке от холостого образа жизни, Н. Аккерман называет «Мы-чувство» супругов (супружескую идентичность)⁹. Оно является частным выражением групповой идентичности, а значит, является основой многих других «совместных приобретений» партнеров по браку: общих норм поведения, видов проведения досуга, способов коммуникации, ценностей и прочего¹⁰.

Психологической основой любых форм отношений В.Н. Мясищев считает потребности, считая их силой, способной преобразовывать поведение партнера по отношениям¹¹. Г. Чепмен на основе профессионального опыта работы с парами выявил потребности, составляющие психологическую основу супружества: качественное время, деятельность, подарки, слова одобрения и прикосновения¹². Они связывают партнеров по браку и преобразуют их. Супругам свойственно строить свои взаимоотношения, основываясь, в первую очередь, на собственных брачных ожиданиях. Необходимость их согласования заставляет супругов воспринимать брак как результат постоянных усилий обоих партнеров, направленных на организацию диалогического взаимодействия¹³.

⁷ Лагонда, Г. В. Психология супружества: кому и зачем нужна новая теория брачных отношений. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/psihologiya-supruzhestva-komu-i-zachem-nuzhna-novaya-teoriya-brachnyh-otnosheniy> (дата обращения: 20.12.2017).

⁸ Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995. № 223-ФЗ (с изменен. на 29.12.2017 г.).

⁹ Семейная психотерапия. Хрестоматия. СПб., С. 203.

¹⁰ Лагонда, Г. В. Психология супружества: кому и зачем нужна новая теория брачных отношений. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/psihologiya-supruzhestva-komu-i-zachem-nuzhna-novaya-teoriya-brachnyh-otnosheniy> (дата обращения: 20.12.2017).

¹¹ Мясищев, В. Н. Психология отношений. М., С. 19.

¹² Чепмен, Г. Пять языков любви (как выразить любовь вашему спутнику). М.

¹³ Лагонда, Г. В. Психология супружества: кому и зачем нужна новая теория брачных отношений. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/psihologiya-supruzhestva-komu-i-zachem-nuzhna-novaya-teoriya-brachnyh-otnosheniy> (дата обращения: 20.12.2017).

В литературе существуют разные вариации динамики супружеской жизни¹⁴. Рассмотрим одну из периодизаций, представленную на рисунке 1.

1 этап Пробуждение 0-2 год	2 этап Разочарования 3-4 год	3 этап Репродукция 5-6 год	4 этап Прочность 7-8 год	5 этап Передышка 9-11 год
6 этап Итоги 12-14 год	7 этап Кризис 15-20 год	8 этап Обновления 21-25 год	9 этап «Поздняя весна» 26-30 год	10 этап «Золотая осень» 31-.. год

Рисунок 1 - Периодизация супружеской жизни

1 этап – «Пробуждение» («весна чувств») - характеризуется постоянством любовных чувств друг к другу, супругам хочется всегда быть рядом, исполнять желания любимого. На первом месте здесь физическое влечение.

На 2-ом этапе – «Разочарования» - у супругов начинается период притирки друг к другу: они видят недостатки и несовершенства партнера.

На 3-ем этапе – «Репродукция» - супруги, у которых нет детей, планируют пополнение. Любовь в этот период более содержательная.

К 4-му этап – «Прочность» - оба супруга активизируются. Они уже поняли привычки и требования друг друга. Теперь создаются общие цели. Распределяются семейные роли.

5 этап – «Передышка» («летом брака») - прочен как финансово, так и в отношениях. Супруги разделили обязанности. Если существуют споры, то в воспитании детей.

На 6-ом этапе – Итоги («ранняя осень брака») - у женщин после сорокалетнего возраста (мужчины немного позднее) начинается подведение итогов семейной жизни. Переосмысливают ценности, смотрят, чего добились, а чего – еще не успели достигнуть. Есть и такие партнеры, которые понимают, что зашли в тупик, подают на развод.

На 7-ом этапе - Кризис - любовные отношения становятся привычными. Партнеры начинают отходить друг от друга, искать личное пространство. Жены переживают по поводу нежелания мужчин находиться в их обществе, многие

¹⁴ Шнейдер, А. В. Психология семейных отношений. Курс лекций. М., С. 144.

находятся в стрессе.

8 этап – «Обновления» - партнеры по-новому смотрят друг на друга, видят друг в друге изменения, то, чего раньше не замечали. Совместные дети нуждаются лишь в материальной поддержке; психологическая помощь, как и наказание, и поощрение уже не нужны. На работе у обоих партнеров наступает подъем сил и стабильности.

9 этап – «Поздняя весна» - дети покидают дом родителей, живут отдельно. Именно это событие вдыхает новую жизнь в любовь пары. Их чувства становятся более нежными, гармоничными. Партнеры больше думают о своем любимом, чем о себе.

10 этап – «Золотая осень» - партнеры наслаждаются «выращенными плодами» своей любви. Наступает чувство благодарности за проведенные годы. Хотя и физические возможности мужчин оставляют желать лучшего, все же доверие у партнеров остается.

По статистике, супруги, не одолевшие преграды в период от 5 до 9 лет (таких 28 %) с большей вероятностью решаются на развод¹⁵. Кризисы семейных отношений классифицируются на нормативные и ненормативные¹⁶. Выделяют нормативные кризисы молодой семьи: кризис принятия на себя супружеских обязательств; кризис освоения супругами родительских ролей и принятия факта появления нового члена семьи; кризис этапа жизни молодой семьи, когда ребенок начинает включаться во внешние социальные структуры. Нормативные кризисы зрелой семьи: кризис принятия факта вступления ребенка в подростковый возраст; кризис ухода подросших детей из родительского дома; кризис семьи, в которой родители выполнили свои родительские функции.

Ненормативными кризисами являются: кризис повторного брака; болезнь или смерть члена семьи как ненормативный кризис; супружеская измена как причина семейных конфликтов; развод как радикальное разрешение семейных конфликтов.

¹⁵ Еремина, Н. В. Россия распадается больше половины браков. URL: <https://www.gazeta.ru/business/2017/08/10/10826804.shtml> (дата обращения: 21.02.2018).

¹⁶ Олифирович, Н. И. Психология семейных кризисов. СПб, С. 114.

Брак - это «ядро» семьи. Конфликт между супругами отражается и на других членах семьи¹⁷ (рисунок 2). Поэтому от мужа и жены в первую очередь зависит «климат в семье».

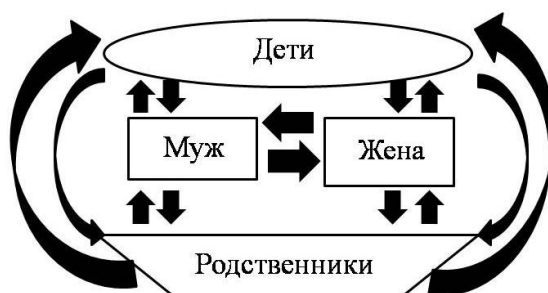


Рисунок 2 - Системность семьи

Таким образом, под супружеством подразумевается личностное взаимодействие мужа и жены, регулируемое моральными принципами и поддерживаемое присущими ему ценностями. Это брачные отношения, являющиеся началом каждой новой семьи.

Взаимоотношения супругов базируются на потребностях в качественном времени, деятельности, подарках, словах одобрения и прикосновениях. Они связывают партнеров по браку и преобразуют их.

Супружеские взаимоотношения проходят через определенные периоды, сталкиваясь с нормативными (и ненормативными) кризисами. На этих этапах повышается вероятность возникновения конфликтов между партнерами.

1.2 Характеристика супружеского конфликта

Супружеский конфликт - столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений, партнеров по браку, сопровождающееся, как правило, их эмоциональным напряжением. Он имеет свою структуру и динамику. Основываясь на входящих в супружеский конфликт элементах, его можно представить, как это показано в Приложении А (рисунок А.1).

Особенность супружеских конфликтов заключается в их, как правило,

¹⁷ Посысов, Н. Н., Основы психологии семьи и семейного консультирования: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. М. URL: <http://www.klex.ru/9yt> (дата обращения: 16.12.2016).

эмоциональном окрасе и быстром переключении с одного этапа конфликта, на другой (Приложение А, рисунок А.2). Также, зачастую, данный тип конфликта цикличен. Коротко рассмотрим его основные периоды и этапы.

Период 1. Латентный период супружеского конфликта

Этап 1. На этапе возникновения конфликтной ситуации возникает противоречие. Это еще не конфликт, так как противоречие не осознанно и нет конфликтных действий. Конфликтные ситуации создают потенциальную возможность возникновения конфликтов, но могут существовать длительное время, не развиваясь в конфликт. Именно при возникновении объективной конфликтной ситуации и ее осознании важно, как поведет себя каждая из сторон, какую стратегию они выберут. От этого зависит, перерастет ли данная ситуация в конфликт.

Этап 2. На этапе осознания конфликтной ситуации партнеры уже воспринимают ситуацию взаимодействия как конфликтную. Но и это не всегда приводит к развитию конфликта. Часто люди совершают попытки разрешить объективную конфликтную ситуацию неконфликтными способами. Если конфликтная ситуация не разрешается, то начинает восприниматься одной из сторон как угроза безопасности. Это и запускает конфликт.

Период 2. Открытый период супружеского конфликта

Этап 3. Инцидент (повод) - первое столкновение сторон.

Этап 4. Эскалация - резкое прогрессирующее во времени развитие конфликта, при котором происходит увеличение интенсивности разрешительного взаимодействия оппонентов друг на друга.

Период 3. Завершение супружеского конфликта

Происходит переход от конфликтного противодействия к поиску решения проблемы и прекращению конфликта. Основные формы: разрешение, урегулирование, затухание, устранение или перерастание в другой конфликт.

Все относительно неблагоприятные браки в зависимости от частоты, глубины и остроты конфликтов В.А. Сысенко подразделяет на четыре типа:

конфликтные, кризисные, проблемные и невротические¹⁸, о которых более подробно идет речь также в Приложении А (таблица А.1).

Выделяют объективные и субъективные факторы, способствующие возникновению и развитию супружеского конфликта, т.е. конфликтогены. К ним относятся слова, интонации, невербальные проявления, действия (или бездействия), которые могут провоцировать возникновение или эскалацию конфликта. Можно выделить следующие их виды: поведенческие - проявление превосходства, эгоизма и агрессии; ролевые - пересечение транзакций (в типологии Э. Берна¹⁹); личностные - общение с трудными людьми.

В параграфе 1.1 мы говорили о роли потребностей в супружеских взаимоотношениях. В.А. Сысенко видит причины супружеских конфликтов в том, что брачные потребности партнеров реализуются в недостаточной мере, что в свою очередь приводит к возникновению напряжения (как внутреннего, так и межличностного)²⁰. У. Харли пишет: «Прочность брака зависит не от мистической совместимости характеров, но от того, насколько люди могут и желают удовлетворять потребности друг друга»²¹. Т.В. Андреева обращает внимание на связь ожиданий супругов с их брачными потребностями: «С этими ожиданиями и представлениями тесно смыкаются потребности, которые супруги хотели бы удовлетворить в браке. Если представления не совпадают, то во взаимном рассогласовании находятся и потребности...»²².

Итак, возникновение и развитие супружеских конфликтов связано с их стремлением удовлетворять те или иные потребности или создать условия для их удовлетворения без учета интересов другого супруга, а также с недостаточной удовлетворенностью какой-либо потребности партнера(ов). На основании этого выделим четыре группы причин супружеских конфликтов.

Первая группа - неудовлетворенность в любви. Понятие любви включает

¹⁸ Сысенко, В. А. Супружеские конфликты. М., С. 64.

¹⁹ Берн, Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы. СПб. URL: <http://www.lib.ru/RHINO/BERN> (дата обращения: 11.02.2018).

²⁰ Сысенко, В. А. Супружеские конфликты. М., С. 21.

²¹ Харли, У. Законы семейной жизни. М., С. 9.

²² Андреева, Т. В. Психология современной семьи. Монография. СПб., С. 195.

в себя те аспекты, что описаны у Г. Чепмена²³.

Вторая группа - сексуальная неудовлетворенность. Следствием данной причины может являться измена одного из супругов (один из ненормативных кризисов семьи).

Третья группа - материальная неудовлетворенность.

Четвертая группа - неудовлетворенность во власти.

Это то, на чем обычно базируются супружеские конфликты, «обрастая» со временем все новыми «внешними» причинами (разные взгляды на семейную жизнь; супружеская неверность; грубость, неуважительное отношение друг к другу; нежелание мужа помогать жене в домашних делах; бытовая неустроенность; неуважительное отношение мужа к родственникам жены и наоборот; различия в духовных интересах и потребностях и т.п.), что в свою очередь усугубляет взаимоотношения сторон, препятствуя разрешению конфликта.

Чаще всего авторы выделяют такие причины супружеских конфликтов, как адюльтер; психологическая несовместимость; проблемы, касающиеся детей (невозможность завести детей, наличие детей от предыдущего брака, недостаточное уделение внимания воспитанию одним из супругов и т.д.), материальные трудности, аддикции одного из супругов, неоправданные ожидания супругов или одного из супругов, разногласия в ролевом аспекте в семье, борьба за лидерство, проживание на одной территории со старшим поколением и т.д.

Разнообразны и виды супружеских конфликтов. Выделяют такие основания для их классификаций как время протекания, глубина, сила, результаты, поведение участников, источник конфликта и т.д. Они показаны подробнее в Приложении А (рисунок А.3). Выделяют многообразие типов конфликтов. М. Дойч предложил подлинный, случайный, смещенный, неверно приписанный, латентный, ложный конфликты²⁴ (таблица 1).

²³ Чепмен, Г. Пять языков любви (как выразить любовь вашему спутнику). М.

²⁴ Дойч, М. Разрешение конфликта (Конструктивные и деструктивные процессы). С. 207.

Т а б л и ц а 1 - Типы супружеских конфликтов

Тип конфликта	Характеристика
Подлинный конфликт	Существует объективно и воспринимается адекватно (спор между супругами о том, как лучше использовать свободную комнату)
Случайный (условный) конфликт	Легко может быть разрешен, хотя это и не осознается его участниками (супруги не замечают, что есть еще площадь)
Смещенный конфликт	За «явным» конфликтом скрывается нечто совсем другое (споря из-за свободной комнаты, супруги на самом деле конфликтуют из-за представлений о роли жены в семье)
Неверно приписанный конфликт	Например, жена ругает мужа за то, что он сделал, выполняя ее же распоряжение, о котором она уже прочно забыла
Латентный (скрытый) конфликт	Базируется на неосознаваемом супругами противоречии, которое, тем не менее, объективно существует
Ложный конфликт	Существует из-за восприятия супругов, без объективных причин

По степени выраженности конфликтного противостояния выделяют скрытые и открытые конфликты (таблица 2). Показателями скрытого конфликта являются: демонстративное молчание; резкий жест или взгляд, говорящий о несогласии; бойкот взаимодействия в какой-то сфере семейной жизни; подчеркнутая холодность в отношениях. Открытый конфликт проявляется чаще через открытый разговор в подчеркнуто корректной форме; взаимные словесные оскорбления; демонстративные действия (хлопанье дверью, битье посуды, удары кулаком по столу), оскорбление физическими действиями и другие проявления.

Т а б л и ц а 2 - Типы конфликтов по степени выраженности конфликтного противостояния

Тип конфликта	Примеры	Основные причины
Открытые конфликты	- открытый разговор в подчеркнуто корректной форме; - взаимные словесные оскорбления; - битье посуды и т. п.	Индивидуально-психологические особенности членов семьи; уровень воспитания; содержание причины конфликта
Скрытые конфликты	- демонстративное молчание; - резкие жесты и взгляды, говорящие о несогласии и др.	

В связи с закономерным существованием нормативных кризисов практически в каждой супружеской паре, конфликты в браке не только неизбежны, но и необходимы при условии, что они способствуют сохранению и развитию брачных отношений. Так характеризуются конструктивные

конфликты²⁵. Деструктивные же препятствуют адаптационным процессам²⁶. Основные функции конфликтов представлены в таблице 3.

Т а б л и ц а 3 - Функции супружеских конфликтов

Деструктивные	Конструктивные
<ul style="list-style-type: none"> - психологический дискомфорт; - потеря главной цели (как прийти к решению конфликта) и замещение этого желанием супругов и причинить друг другу вред; - ослабление сплоченности семьи и способности противостоять трудностям; - затяжной конфликт может стать причиной невроза, потому что базовые потребности личности перестают удовлетворяться в браке и т.д. 	<ul style="list-style-type: none"> - адаптация семьи к новым условиям; - сплочение членов семьи; - концентрация внимания на источнике разногласия, что позволяет его устранить; - выявление подходящих средств влияния друг на друга; - избавление от внутренней напряженности; - стабилизация обстановки в семье и т.д.

При деструктивных конфликтах на длительное время сохраняется напряженность между супругами после ссоры. Если они преобладают, то супруги могут считать реальной угрозой развода. Конструктивный конфликт предполагает снятие напряженности в отношениях партнеров. После ссоры может остаться тяжелый осадок, но супруги начинают бережнее относиться друг к другу и стремятся к повышению уровня взаимопонимания. Впоследствии такая ссора воспринимается как случайность, недоразумение.

Действия участников супружеского конфликта должны быть направлены не на предотвращение конфликта, а на изменение его характера: из деструктивного в конструктивный. А.Я. Анцупов и А.И. Шипилов выделили условия и факторы конструктивного разрешения конфликта²⁷. Рассмотрим эту тему в контексте супружеских взаимоотношений.

Нижеизложенные условия могут соблюдаться сторонами с применением различных методов, в том числе и манипулятивных. В этом случае манипуляции могут являться конструктивными.

Первое условие начала разрешения конфликта - прекращение конфликтного взаимодействия. Оно подразумевает, что участники перестают

²⁵ Козер, Л. Функции социального конфликта. М.

²⁶ Титимова, В. С., Масликов, В. А. Технологии урегулирования семейных конфликтов. С. 276.

²⁷ Анцупов, А. Я., Шипилов, А. И. Конфликтология: Учебник для вузов. М., С. 472.

предпринимать меры по усилению своей позиции или ослаблению позиции оппонента с помощью насилия.

Второе условие - поиск общих или близких по содержанию точек соприкосновения в целях, интересах оппонентов. Это двусторонний процесс. Он предполагает анализ как своих целей и интересов, так и целей и интересов другой стороны. Если стороны хотят разрешить конфликт, они должны сосредоточиться на интересах, а не на личности оппонента.

Третье условие - снизить интенсивность негативных эмоций, переживаемых по отношению к оппоненту. Негативное отношение сторон друг к другу выражается в отрицательном мнении об оппоненте и в негативных эмоциях по отношению к нему.

Четвертое условие - перестать видеть в оппоненте врага. Прийти к пониманию, что проблему, из-за которой возник конфликт, лучше решать сообща, объединив усилия. Этому способствует:

- критический анализ собственной позиции и действий: выявление и признание собственных ошибок снижает негативное восприятие оппонента;

- попытка понять интересы другого: понять - не значит принять или оправдать, но это расширит представление об оппоненте, сделает его более объективным;

- выделение конструктивного начала в поведении или даже в намерениях оппонента: не бывает абсолютно плохих или абсолютно хороших людей или социальных групп - в каждом есть что-то положительное, на него и необходимо опереться при разрешении конфликта.

Пятое условие - уменьшить негативные эмоции противоположной стороны. Среди приемов выделяют такие, как положительная оценка некоторых действий оппонента, готовность идти на сближение позиций, обращение к третьей стороне, которая авторитетна для оппонента, критичное отношение к самому себе, уравновешенное собственное поведение и др.

Объективное обсуждение проблемы, выяснение сути конфликта, умение сторон видеть главное способствуют успешному поиску решения

противоречия. Акцентирование внимания на второстепенных вопросах, забота только о своих интересах снижают шансы конструктивного решения проблемы.

Шестое условие - выбор оптимальной стратегии разрешения, соответствующей данным обстоятельствам.

Успешность завершения конфликтов зависит от того, как конфликтующие стороны учитывают факторы, оказывающие влияние на этот процесс. К ним относятся следующие:

- время: наличие времени для обсуждения проблемы, выяснения позиций и интересов, выработки решений. Сокращение времени вдвое от имеющегося в распоряжении для достижения согласия, ведет к повышению вероятности выбора альтернативы, отличающейся большей агрессивностью;

- третья сторона: участие в завершении конфликта нейтральных лиц (институтов), которые помогают оппонентам решить проблему. Исследования подтверждают положительное влияние третьих лиц на разрешение конфликтов;

- своевременность: стороны приступают к разрешению конфликта на ранних стадиях его развития. Меньше противодействия - меньше ущерба - меньше обиды и претензий - больше возможностей для того, чтобы договориться;

- культура: высокий уровень общей культуры оппонентов снижает вероятность насильственного развития конфликта;

- единство ценностей: наличие согласия между конфликтующими сторонами по поводу того, что должно представлять собою приемлемое решение. Общие цели, интересы у сторон;

- опыт (пример): наличие опыта решения подобных проблем хотя бы у одного из оппонентов, а также знание примеров разрешения аналогичных конфликтов;

- отношения: хорошие отношения между оппонентами до конфликта способствуют более полному разрешению противоречия. Например, в крепких семьях, где между супругами существуют искренние взаимоотношения, конфликты разрешаются более продуктивно, чем в проблемных семьях.

Супругами выбирается осознанно или формируется самопроизвольно модель поведения в конфликте. Под этим подразумевается целостный комплекс знаков (вербальных, невербальных), направленный на создание некоторого образа. Ход супружеского конфликта в значительной степени зависит от того, какая модель была избрана. Остановимся на основных теориях, раскрывающих поведение сторон в конфликте, обусловленное различными факторами.

В первой теории представлено три основных модели поведения личности в конфликтной ситуации: конструктивная, деструктивная и конформистская, которые охарактеризованы в Приложении А (таблице А.2). Каждая из них обусловлена предметом конфликта, образом конфликтной ситуации, ценностью межличностных отношений и индивидуально - психологическими особенностями субъектов конфликтного взаимодействия. Модели поведения отражают установки участников конфликта на его динамику и способ разрешения²⁸.

Следующая теория - двухмерная модель стратегий поведения личности в конфликте, разработанная К. Томасом и Р. Киллменом (рисунок 3).



Рисунок 3 - Стратегии поведения личности в конфликте

Уклонение (уход, избегание, игнорирование) - стратегия, при которой человек уклоняется от втягивания в конфликт, стремясь не брать на себя ответственность за принятие решения. Он не видит разногласий и отрицает конфликт. Результат выбора данного стиля, как правило, характеризуется формулой «проигрыш - проигрыш».

Приспособление (уступка) - принесение в жертву собственных интересов

²⁸ Емельянов, С. М. Практикум по конфликтологии. СПб., С. 113.

ради другого; подчеркиваются общие интересы и замалчиваются разногласия. Результат конфликтного взаимодействия в этом стиле может быть представлен формулой «проигрыш - выигрыш». Но если оппонент, со своей стороны, тоже выберет этот стиль, то он на уступки первой стороны ответит своими, поэтому может получиться «выигрыш - выигрыш».

Конфронтация (соперничество, противоборство, конкуренция) - стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому; настоять на своем путем открытой борьбы. Результат, на который рассчитывает человек, использующий данный стиль, выражается формулой «выигрыш - проигрыш». Но если оппонент использует аналогичную стратегию, то результат, скорее всего, будет выражаться формулой «проигрыш - проигрыш», в связи с чем взаимоприемлемый выход из конфликта не будет найден.

Зачастую, при данном стиле конфликтного поведения задействуются две основные тактики: ультимативная тактика и тактика выжимания уступок. При ультимативной тактике в самом начале конфликта предъявляется ультиматум - требования в категоричной форме с указанием конкретных сроков их выполнения и угрозой применения мер воздействия в случае отказа. В данном процессе могут быть использованы такие средства манипуляции как шантаж, демонстрация силы, блеф, а также одни из техник, представленные в параграфе 2.2 данной работы.

При тактике выжимания уступок требования предъявляются сопернику не сразу, а поэтапно. И каждое из них представляется как исчерпывающее. Участник, применяющий данную тактику, вначале формулирует наиболее приемлемые для оппонента требования и добивается, чтобы они были приняты. Затем по мере того, как он идет на уступки, добивается от него дальнейших и все больших «жертвоприношений».

Сотрудничество (кооперация, интеграция) - участники в ходе открытого обсуждения приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон. Инициатива, ответственность и исполнение распределяются по взаимному согласию. Поэтому результат, на который рассчитывают избиратели

данного стиля - «выигрыш - выигрыш».

Компромисс - соглашение, достигнутое путем взаимных уступок; поиск средних решений. При данной стратегии интересы обеих сторон полностью не раскрываются, исходя из этого обычно результат такого стиля можно охарактеризовать как «непроигрыш - непроигрыш».

Таким образом, супружеский конфликт - это столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений, сопровождающееся, как правило, эмоциональным напряжением партнеров. Особенность данных конфликтов заключается в их особом эмоциональном окрасе; быстром переключении с одного этапа в динамике конфликта на другой; зачастую, в цикличности. Возникновение и развитие конфликтов связано с их стремлением удовлетворять те или иные потребности или создать условия для их удовлетворения без учета интересов другого супруга, а также с недостаточной удовлетворенностью какой - либо потребности партнера(ов). В зависимости от частоты, глубины и остроты конфликтов выделяют кризисные, конфликтные, проблемные и невротические браки.

Столкновения супругов могут выполнять конструктивные и деструктивные функции. Следствие деструктивного конфликта - сохранение на длительное время напряженности между супругами после ссоры. Такой конфликт предполагает снятие напряженности в отношениях партнеров. Действия участников супружеского конфликта должны быть направлены на изменение его характера: из деструктивного в конструктивный. Для этого должны быть выполняются определенные условия и учитывается ряд факторов.

Одно из условий конструктивного конфликта - выбор оптимальной стратегии разрешения, соответствующей конкретным обстоятельствам. Модели конфликтного поведения (уклонение, приспособление, конфронтация, сотрудничество, компромисс) определяют то, какие способы будут использовать стороны для удовлетворения интересов. В качестве них избираются и манипулятивные техники поведения.

2 Супружеские манипуляции

2.1 Феномен психологической манипуляции

Само слово «манипуляция» имеет латинский корень «manus», что в переводе означает «рука». Это объясняет изначальное применение термина для обозначения ручного управления²⁹: под ним подразумевали действия в сфере техники, при выполнении которых важными качествами манипулятора являлись ловкость и сноровка. При введении данного слова в различные поисковые системы научных электронных библиотек (Elibrary.ru, КиберЛенинка, Scopus, link.springer.com и т.д.) первыми результатами являются источники, в которых термин используется в контексте технических и медицинских наук. Далее чаще следуют работы психологических и социальных наук: в них это понятие, в первую очередь, подразумевает манипуляцию сознанием, в частности, манипуляцию выбором (сфера маркетинга, НЛП технология, СМИ и т.д.).

Что касается манипуляции в аспекте взаимоотношений, то интерес к ее изучению возник в 60-ые годы XX века и активно растет по настоящий момент. За все время существования данное явление приобрело различные синонимы³⁰. И исследователи стали задаваться вопросом: а что в действительности является манипуляцией? Так мы сталкиваемся с отсутствием единой точки зрения на данный феномен среди специалистов, встречающиеся в своей деятельности с психологической манипуляцией.

Существует большое количество попыток различными авторами дать рассматриваемому понятию определение. Например, некоторые трактовки демонстрируют только моральную позицию манипулятора: «Отношение к другому как к средству, объекту, орудию»³¹, «Такое структурирование мира,

²⁹ Oxford paperback Thesaurus. N. Y.

³⁰ Грачев, Г. В., Мельник И. К. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия. М., С. 33.

³¹ Сагатовский, В. Н. Социальное проектирование (к основам теории). Томск, С. 84.

которое позволяет выигрывать»³². Другие же не отражают всех ключевых характеристик исследуемого явления: «Это воздействие на человека с целью побудить его сообщить информацию, совершить поступок, изменить поведение и т.д. бессознательно или вопреки его собственному мнению, намерению»³³.

Наиболее полно, но лаконично исследуемый феномен определил Е.Л. Доценко³⁴. Психологическая манипуляция - вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими планами и желаниями.

От других видов психологического воздействия манипуляцию как социально - психологический феномен можно отличить по наличию трех основных признаков:

- наличие негласных мотивов и цели у манипулятора;
- способность обнаруживать и воздействовать на мишень манипулируемого объекта (потребности, ценности и самооценку);
- скрытый характер воздействия, обеспеченный искусным владением технологией манипулирования.

Г. Грачев в качестве примера приводит 36 стратагем (которых на самом деле гораздо больше), созданные в Древнем Китае для применения на противнике³⁵. Стратагема - это комбинация приемов (часто, многоходовая и с привлечением третьих лиц), в результате которой оппонент поступает так, как нужно тому, кто ее использует. И это по своей сути является техникой манипуляции. Поэтому, можно говорить о том, что существование исследуемого нами социально - психологического явления уходит глубоко корнями в древность.

Основываясь на труде Е.Л. Доценко, Н.Ю. Рысев выделил шесть составляющих манипуляции, охарактеризованных в Приложении Б (таблица

³² Рикер, П. Герменевтика. Этика. Политика: Московские лекции и интервью. М., С.17.

³³ Стернин, И. А. Введение в речевое воздействие. Воронеж, С. 15.

³⁴ Доценко, Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М., С. 59.

³⁵ Грачев, Г. В., Мельник И. К. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия. М., С. 37.

Б.1): цель манипулятора, потребность манипулятора, пусковой механизм, мишень манипулятора, технология манипуляции, тактические методы³⁶. В целом, структура манипулятивного процесса включает такие элементы как: субъект манипуляции, манипулируемый субъект (объект) и их взаимодействие, происходящее в несколько этапов и завершающееся изменениями в установках манипулируемого, приводящими к изменениям в его деятельности³⁷.

Средства манипуляции разнообразны. Опыт манипулятора, гибкость его мышления, а также арсенал используемых приемов определяют успешность манипуляции³⁸. Коротко рассмотрим виды манипуляции.

В.В. Знаков предлагает их разделить на осознаваемые и неосознаваемые самим манипулятором³⁹. Пример про 36 стратагем иллюстрирует сознательный характер явления. Воздействие же одного партнера по браку на другого чаще происходит на бессознательном уровне. При этом, манипуляции могут быть как негативные, так и позитивные.

Негативная манипуляция характеризуется тем, что воздействие на человека происходит с пренебрежительным подтекстом; наносит существенный вред объекту манипулирования; направлена исключительно на получение собственной выгоды и удовлетворение своих потребностей.

Манипуляцию считает позитивной, если ее цели ясны обеим сторонам, а результаты устраивают всех⁴⁰. Это один из способов воздействовать на собеседника так, чтобы обе стороны остались удовлетворены коммуникацией⁴¹⁴²⁴³. Человек может прибегать к манипуляции из лучших побуждений, стремясь помочь «объекту» и достичь результата, полезного для всех, не видя другого выхода. В качестве примера приводят действия матери, уговаривающей свою

³⁶ Рысев, Н. Ю. Манипуляции и влияние в продажах. СПб., С. 44.

³⁷ Сиразетдинова, М. Ф. Многообразие подходов к определению манипуляции сознанием: возможности систематизации. URL: <http://e-koncept.ru/2015/85809.htm> (дата обращения: 30.11.2016).

³⁸ Доценко, Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М., С. 282.

³⁹ Знаков, В. В. Макиавеллизм: психологическое свойство личности и методика его исследования. С. 19.

⁴⁰ Зеленин, В. В. Пара слов о манипуляции жизнью. С. 21.

⁴¹ Там же.

⁴² Карнеги, Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. М.

⁴³ Танасов, Г. Г., Сысоева, О. А. Манипулирование в отношениях женщины с мужчиной. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/manipulirovanie-v-otnosheniyah-zhenschiny-s-muzhchinoy> (дата обращения: 25.12.2016).

дочь в мороз надеть теплую, но менее красивую одежду⁴⁴.

В зависимости от того, в какой сфере, кем и в каком контексте применяются психологические манипуляции, они имеют существенные различия. Манипулятивные техники в переговорном процессе совершенно не одно и то же по своему проявлению, что и детские манипуляции в адрес родителей. Каждый человек уникален, обладает своими особенностями взаимодействия с другими индивидами. И каждая транзакция своеобразна. Соответственно, манипулятивное воздействие всегда оказывает различное влияние на участников взаимодействия.

Также выделяют манипуляции вербальные и невербальные: в зависимости от того, какой канал используется для восприятия на объект манипуляции⁴⁵.

С.Г. Кара-Мурза предлагает классифицировать манипуляции по мишеням воздействия⁴⁶. По мнению автора, в качестве них могут выступать мышление, чувства, воображение, память, внимание.

Е.Л. Доценко распределил мишени воздействия по категориям⁴⁷:

- «побудители активности»: потребности, интересы, склонности, идеалы;
- «регуляторы активности»: смысловые, целевые и операциональные установки, групповые нормы, самооценка, мировоззрение, убеждения, верования;
- «когнитивные (информационные) структуры»: знания о мире, людях, сведения, которые обеспечивают информацией человеческую активность;
- «операциональный состав деятельности»: способ мышления, стиль поведения, привычки, умения, навыки, квалификация.
- «психические состояния»: фоновые, функциональные, эмоциональные и другие состояния.

Г. Грачев и И. Мельник в качестве основания для классификации

⁴⁴ Знаков, В. В. Макиавеллизм: психологическое свойство личности и методика его исследования. С. 18.

⁴⁵ Леонтьев, А. А. Психология общения. М.

⁴⁶ Кара-Мурза, С. Манипуляция сознанием. М., С. 309.

⁴⁷ Доценко Е. Л. Механизмы психологической защиты от манипулятивного воздействия. Дисс. канд. психол. н. М., С. 122.

манипуляций выдвигают ситуации, в которых произошло данное воздействие. Они выделяют три группы⁴⁸:

1. Ситуации межличностного взаимодействия, в которых общение и обмен информацией происходят непосредственно, то есть «лицом к лицу», а также опосредованно через различные системы связи: почту, телеграф, Интернет и т.д.

2. Ситуации, в которых человек, находясь в определенной общности людей, подвергается непосредственному информационно - психологическому воздействию некоторым коммуникатором - личностью или группой (оратор, президиум). Их можно определить как «публичные». Чаще всего они происходят при проведении собраний, совещаний, митингов, зрелищных мероприятий и т.д.

3. Ситуации, в которых информационно - психологическое воздействие на человека осуществляется средствами массовой коммуникации. Коммуникация здесь односторонняя и опосредованная, по типу «человек - аудитория». К этому типу можно отнести просмотр телепередач, прослушивание радиопрограмм, чтение газет, журналов, и т.д.

Условно делят манипуляций на категории:

- минимальной скрытности (например, ультиматум «либо - либо»);
- средней скрытности (объект понимает: что-то не так);
- скрытая манипуляция (объект не понимает, что что-то идет не так).

Пример последней категории манипуляции со стороны жены с целью дать понять мужчине о своем желании завести ребенка: «посмотри, какие милы дети во дворе»; поездки к родственникам, у которых есть дети; перманентная радость при виде детей и т.д.

Мнения о том, кто такой «манипулятор» и какое значение стоит приписывать данному понятию, разделились. Одни считают, что это личность несовершеннолетняя, неуверенная в себе и других. Другие считают, что это

⁴⁸ Грачев, Г. В., Мельник, И. К. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия. М., С. 83.

искушенный в различных приемах субъект общения. Главными фигурами данного «противостояния» являются Э. Шостром⁴⁹, описавший «негативные» характеристики манипуляции и их профилактику индивидом в своем поведении и Д. Карнеги⁵⁰, представивший миру работу с предложениями о том, как успешно строить отношения с окружающими.

Исходя из этих двух точек зрения, манипулятором является либо тот, кто сознательно применяет негативные (неэкологичные) манипуляции, либо - позитивные (экологичные). Можно обозначить и третью позицию. Как разнообразны индивиды, применяющие эти техники, так и многогранны и сами манипуляции. Поэтому, говорить о том, что психологическое манипулирование является только негативным или же только позитивным явлением было бы также неверно, как и делить людей на «злых» и «добрых». Итак, как сказал Х. Фексеус, «не всегда манипуляции - это плохо... Правда заключается в том, что любая коммуникация – это форма манипуляции.»⁵¹.

Выраженная склонность человека манипулировать людьми в межличностных отношениях носит название «макиавеллианизм»⁵², которое произошло от имени автора трактата «Государь», созданной Макиавелли в 1513 году. В данном трактате ключевым является такой принцип как «цель оправдывает средства»⁵³. Манипуляция не всегда осознается субъектом, в то время как макиавеллизм - это осознанное убеждение человека в том, что другими людьми необходимо манипулировать. Поэтому данное явление часто рассматривается как осознаваемая предрасположенность человека к манипуляции⁵⁴.

Причины, по которым человек прибегает к манипуляции, обусловлены его личностными особенностями, спецификой ситуации и культурными факторами. Об этом рассуждали Ф. Перлз, Э. Фромм, З. Фрейд и др. К истокам

⁴⁹ Шостром, Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. Минск.

⁵⁰ Карнеги, Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. М.

⁵¹ Фексеус, Х. Искусство манипуляции. Не дай себя обмануть М. URL: https://bookz.ru/authors/henrik-fekseus/iskusstv_309/1-iskusstv_309.html (дата обращения: 21.12.2016).

⁵² Ames, M., Kidd, A. H. Machiavellianism and women's grade point averages. P. 225.

⁵³ Макиавелли, Н. Государь. Искусство войны М.

⁵⁴ Christie, R., Geis, F. I. Studies in machiavellianism. N. Y.

склонности к манипулированию относят неверное обучение, характер и психотравмы, неверную оценку ситуации и т.д.

Данные исследований^{55 56 57} неоднократно подтверждают: уже с детского возраста ребенок может прибегать к манипулированию. Отмечено, что дети очень часто применяют этот вид влияния. Генетическая предрасположенность, культурные особенности, окружающая среда, особенности воспитания и т.д. определяют, как часто и какие именно манипуляции ребенок станет использовать.

Большая часть родителей используют в общении со своими детьми психологическую манипуляцию. Детские хитрости и уловки имеют сходства с манипуляциями подростков и взрослых. Апробированные в детстве способы и стратегии поведения закрепляются и переносятся на более поздние этапы онтогенеза. В подростковом возрасте весь накопленный опыт манипулирования трансформируется в силу совершенствования способностей личности. По данным исследований Ф. Гейтс, Р. Кристи, Д. Маклвейн и др.⁵⁸ в юношеском возрасте повышается склонность к манипулированию, а с возрастом эта склонность снижается.

Таким образом, манипуляция - это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими планами и желаниями. Основные признаки данного социально - психологического феномена: наличие негласных мотивов и цели у манипулятора; способность обнаруживать и воздействовать на мишень манипулируемого объекта; скрытый характер воздействия. Составляющие феномена: цель и потребность манипулятора, пусковой механизм, мишень манипулятора, технология манипуляции, тактические методы.

⁵⁵ Козачек, О. В. Психологическая манипуляция в семье ребенка-дошкольника: анализ родительских представлений. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/psihologicheskaya-manipulyatsiya-v-semie-rebenka-doshkolnika-analiz-roditelskih-predstavleniy> (дата обращения: 27.12.2016).

⁵⁶ Козачек, О. В. Возрастно-психологические предпосылки манипулятивного поведения детей дошкольного возраста. URL: http://psyjournals.ru/education21/issue/54134_full.shtml (дата обращения: 27.12.2016).

⁵⁷ Иванова, Ю. А. Стратегии самоутверждения дошкольников в семье. Тамбов.

⁵⁸ Шейнов, В. П. Манипулирование и защита от манипуляций. СПб., С. 201.

Одни авторы описывают этот феномен как деструктивный. Другие считают, что уместное и мастерское использование манипуляций может положительно сказаться на отношениях людей друг к другу. На основе этого, в зависимости от того, какие цели преследует манипулятор и от способа влияния на объект, манипуляции классифицируют на негативные и позитивные. Помимо этого, выделяют следующие виды манипуляции: осознанные и неосознанные; вербальные и невербальные; а также по ситуациям, мишеням воздействия и степени скрытности.

Способность к манипулированию людьми в межличностных отношениях есть у всех индивидов, и при более ярко выраженных симптомах можно говорить о наличии у человека макиавеллианизма.

Причины склонности использовать манипулятивные техники поведения до конца не изучены, но известно, что, еще будучи детьми, их часто применяют, в том числе многие из тех, о которых пойдет речь далее.

2.2 Манипуляции в супружеских взаимоотношениях

В то время как конфликты - естественный и необходимый аспект супружеских взаимоотношений, манипуляции - неотъемлемая часть жизни людей⁵⁹. Взаимосвязь обозначенных явлений пока не исследована в науке, но известно, что мужчины и женщины, состоящие в браке, в 100 % случаев подтверждают наличие психологической манипуляции в семейной жизни⁶⁰. Отечественные и зарубежные ученые^{61 62 63} приводят научные факторы, которые объясняют парный характер манипулятивного процесса.

⁵⁹ Шостром, Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. Минск, С. 27.

⁶⁰ Танасов, Г. Г., Сысоева, О. А. Манипулирование в отношениях женщины с мужчиной. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/manipulirovanie-v-otnosheniyah-zhenschiny-s-muzhchinoy> (дата обращения: 25.12.2016).

⁶¹ Доценко, Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М.

⁶² Шостром, Э. Человек-манипулятор. Внутреннее путешествие от манипуляции к актуализации. К.

⁶³ Берн, Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы. СПб., URL: <http://www.lib.ru/PHINO/BERN> (дата обращения: 11.02.2018).

По результатам исследования А.О. Руслиной⁶⁴ есть различия в отношении к манипуляции у мужчин и женщин. Мужчины, трактуя определенные отношения между людьми как манипуляцию, значимо чаще женщин склонны «принимать» такое отношение. Женщины значимо чаще проявляют отрицательное отношение к манипулированию, то есть склонны «отвергать» манипулятивное поведение в отношениях.

Все замужние женщины, которые участвовали в исследовании Г.Г. Танасова и О.А. Сысоевой⁶⁵, оценивают манипуляции по отношению к супругу прагматично, как нечто положительное. Они объясняют, что манипулируют партнером, чтобы от него чего-то добиться, получить нужное. Замужние женщины считают, что в семейной жизни манипулирование необходимо и полезно для супруга.

Женатые мужчины по результатам того же исследования считают, что в семейной жизни манипулирование не желательно, но присутствует⁶⁶. По их мнению, манипулировать партнером можно, если нужно. 80 % мужчин манипулирует супругой, если необходимо чего-то добиться, а 20 % говорят о неосознанной манипуляции (мужской «автоматизм»). Мужчины в манипулировании партнером видят проявление своей власти и эгоизма. В то же время, говорят о необходимости манипуляции, подчеркивая тем важность своих целей и потребность добиться от партнерши согласованных действий по их достижению.

Интересны данные о влиянии манипуляций на удовлетворенность браком супругами: использование мужчиной манипулятивных приемов в адрес жены может сочетаться с ее удовлетворенностью браком, но трансляция женщиной манипулятивных приемов в адрес мужа скорее приведет к его

⁶⁴ Руслина, А. О. Возрастные, половые и профессиональные различия в понимании манипуляции: автореф. дис. канд. психол. наук. М.

⁶⁵ Танасов, Г. Г., Сысоева, О. А. Манипулирование в отношениях женщины с мужчиной. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/manipulirovanie-v-otnosheniyah-zhenschiny-s-muzhchinoy> (дата обращения: 25.12.2016).

⁶⁶ Танасов, Г. Г., Сысоева, О. А. Манипулятивное поведение в отношениях женщин и мужчин с партнером противоположного пола. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/manipulyativnoe-povedenie-v-otnosheniyah-zhenschin-i-muzhchin-s-partnerom-protivopozhno-go-pola> (дата обращения: 25.12.2016).

неудовлетворенности браком⁶⁷. Уровень этого явления ниже в парах, где выраженная склонность к манипулированию наблюдается хотя бы у одного из супругов. И чем она выше, тем ниже удовлетворенность браком⁶⁸.

В некоторых ситуациях применение психологической манипуляции оправдано. Манипуляция может быть полезна в тех случаях, когда она является альтернативой открытому конфликту и противостоянию, средством достижения благородных целей, способом изменения мотивов объекта манипулирования, технологией поддержания коммуникации между людьми, проявлением взаимного внимания⁶⁹.

Манипулятивные технологии – это структурные составляющие манипулятивного процесса, и каждая из них влияет на его эффективность. При этом «подготовительный этап» манипуляции может происходить у манипулятора неосознанно⁷⁰.

Различные авторы предлагают свои классификации технологий манипулирования, однако, в их работах можно выделить некоторые закономерности. Обсуждение сводится к оперированию одними и теми же темами, которые Е.Л. Доценко⁷¹ объединяет в следующие группы:

- оперирование информацией (искажение информации, утаивание информации, способ подачи информации, момент подачи информации);
- сокрытие манипулятивного воздействия;
- степень и средства принуждения, применения силы;
- мишени воздействия;
- тема роботообразности, машиноподобия адресата воздействия.

Рассмотрим, какие манипуляции, по данным отечественных исследований используются мужем по отношению к жене, и какие - женой по

⁶⁷ Там же.

⁶⁸ Танасов, Г. Г., Сысоева, О. А. Манипулирование в отношениях женщины с мужчиной. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/manipulirovanie-v-otnosheniyah-zhenschiny-s-muzhchinoy> (дата обращения: 25.12.2016).

⁶⁹ Козачек, О. В. Психологическая манипуляция в семье ребенка-дошкольника: анализ родительских представлений. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/psihologicheskaya-manipulyatsiya-v-semie-rebenka-doshkolnika-analiz-roditelskih-predstavleniy> (дата обращения: 27.12.2016).

⁷⁰ Рюмшина, Л. И. Психология манипулирования людьми (ценностно-смысловой аспект). Ростов-н/Д, С. 107.

⁷¹ Доценко, Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М., С. 109.

отношению к мужу. В рассмотренных работах информантам предлагали уже готовые перечни манипулятивных техник и приемов. По результатам теоретического исследования определено следующее:

1. Какие именно манипулятивные техники поведения используются чаще всего мужьями и женами.

2. Существуют техники, общие для мужей и жен: «чувство вины», «демонстрация обиды», «болезнь», «шантаж».

Исходя из графика в Приложении Б (рисунок Б.1), супруги более склонны к применению техник: манипуляция чувством вины (80 %), демонстрация обиды (80 %), «болезнь» (80 %). И менее склонны к применению манипуляций: упреки (10 %), обольщение (10 %), манипуляция вкусной едой (10 %), «игра в беззащитную девочку» (10 %).

На втором графике в этом же приложении (рисунок Б.2) прослеживается то, что мужчины тяготеют к таким техникам как манипуляция чувством вины (80 %), демонстрация обиды (80 %), «болезнь» (80 %), шантаж (80 %). Реже всего респонденты прибегают к манипуляции безразличием (10 %).

Далее приведем краткое описание основных техник манипулятивного поведения, применяемых партнерами.

Манипуляция чувством вины. Цель техники - создать чувство вины у объекта и управлять им, то есть, чувство вины выступает как мишень воздействия для манипулятора. Пример применения данной техники в отношениях супругов (чаще употребляются женами). Муж и жена едут в автомобиле и врезаются в столб. Жена кричит мужу: «Ты разбил машину!». А он выбирает следующий ответ: «Ну и что? А у тебя каждый день кофе пригорает!»⁷².

Манипуляция обидой. Пример данной техники. Жена в ответ на какой-либо обыденный вопрос «заводится» по собственной инициативе, отвечая грубостью. Затем обнаруживает в ответе мужа болезненную для себя тему и демонстрирует, что ее это задело. Мишенью воздействия здесь является

⁷² Шейнов, В. П. Манипулирование и защита от манипуляций. СПб., С. 220.

чувство достоинства мужа⁷³.

Манипуляция болезнью. Пример техники. Жена постоянно жалуется на недомогание, болезни, плохое самочувствие. Старается лежать. Муж крутится, как может, работая, выполняет почти все обязанности «хозяйки» по дому⁷⁴.

Манипуляция чувством любви. Если технику использует жена, ее целью может быть - сподвигнуть мужа на покупку дорогостоящего подарка. Имеет множество модификаций - от прямолинейных до нестандартных. Пример: «Видно, сосед из 46 квартиры больше любит свою жену, чем некоторые. Посмотри, какую шубу он ей отхватил...»⁷⁵.

Манипуляция сравнением. Если данную технику применяет жена, мишенью воздействия является потребность супруга в самореализации; соперничество, желание быть лучше других, которое остается только «подогреть». Пример: «Вчера я встретила твоего бывшего однокурсника. Помнишь, был такой... троечник - двоечник. По его шоферу и машине видно: в большие люди выбился. И мне стало так стыдно за тебя! Ты ведь такие надежды подавал!»⁷⁶.

Манипуляция угрозами. Тот, кто применяет эту тактику, а это в основном мужчины, главным образом хочет увидеть подтверждение своего авторитета и власти. Применение техники мужем - это попытка достичь желаемого самым коротким путем: не с помощью договоренностей, а через шантаж, нападение, агрессию⁷⁷.

Манипуляция намеками. За ужином жена ставит на стол пирог с 15 зажженными свечами. Муж спрашивает: «Дорогая, что мы сегодня отмечаем?». Она в ответ: «Сегодня исполняется 15 лет моей шубе»⁷⁸.

Манипуляция плаксивостью и слезами. Женщины слезами ставят точку в ссоре, говоря тем самым: «Я разочарована в исходе, я потеряла надежду на

⁷³ Там же. С. 214.

⁷⁴ Шейнов, В. П. Скрытое управление человеком (психологи манипулирования) М., С. 642.

⁷⁵ Шейнов, В. П. Манипулирование и защита от манипуляций. СПб., С. 215.

⁷⁶ Там же. С. 215.

⁷⁷ Там же. С. 218.

⁷⁸ Там же. С. 222.

понимание и не вижу других способов разрешить конфликт!». Это детская реакция на страх и обиду. Мужчины на слезы женщины реагируют растерянностью, бессилием, чувством вины и злостью. В ответ они могут среагировать молчанием, что затягивает ссору.

Манипуляция вкусной едой. Цель - склонить партнера к нужному решению. Мишенью воздействия здесь является физиологическое состояние после сытной еды. Удовольствие от еды сопровождается выделением эндорфинов – «гормонов удовольствия». Они расслабляют человека, уменьшая его способность к сопротивлению. С другой стороны, кровь приливает к желудку, чтобы обеспечить его работу по перевариванию пищи. Тем самым обедняется кровоснабжение мозга. Человеку становится лень думать, искать контраргументы. «Приманкой» служит то, что в таком расслабленном, благодушном состоянии легче согласиться с предлагаемым, нежели спорить.

Мы также рассмотрели, какие техники и приемы манипулятивного поведения применяются супругами по данным иностранных исследований. По опыту психологической работы с супружескими парами Ш. Стритоф предлагает следующие стратегии манипулирования⁷⁹:

- лишение секса или теплых чувств (любви);
- лишение денег или чего-то ценного;
- создание у партнера чувства стыда или смущения;
- плач, «нытье»;
- чувство вины;
- уход или избегание;
- одаривание «Молчаливым обращением» (giving the «Silent treatment»);
- обида (pouting - «дуться»);
- раздраженность;
- предъявление угроз и ультиматумов;
- ложь или «перекручивание» правды;

⁷⁹ Stritof, S. Manipulation in Marriage. URL: <https://www.thespruce.com/manipulation-in-marriage-2302245> (дата обращения: 11.09.2017).

- критика и неодобрение;
- расплывчатость (суждений);
- упреки;
- принуждение;
- демонстрация преувеличенного разочарования;
- лишение или утаивание информации;
- скручивание слов (или значения слов), которые Вы сказали.

Особое внимание исследователь уделяет манипуляции «Молчаливое обращение»⁸⁰: «Эта форма эмоционального и словесного оскорбления как и манипулятивные тактики неэффективна и вредит Вашему браку. Помимо того, что важные вопросы оказываются нерешенными, молчаливое обращение может заставить Вашего супруга чувствовать себя бесполезным, нелюбимым, обиженным, запутанным, расстроенным, сердитым и неважным».

Приведем цитаты по поводу манипулятивной техники «Молчаливое обращение» других авторов⁸¹, к мнениям которых обращается Ш. Стритоф.

Д.У. Киплинг: «Обследование более 2000 американцев, проведенное Фолкнером и др. (1997) обнаружило, что 67 % признались в использовании молчаливого обращения, намеренно не разговаривая с человеком в его присутствии или с близким человеком. Процент был несколько выше (75 %) для тех, кто указал, что они были объектом для любимого человека. Они обнаружили, что молчаливое обращение с такой же вероятностью использовалось мужчинами, как и женщинами, и что оно чаще использовалось, чтобы прекратить действия партнера, чем вызвать их».

Г.Л. Янц, Э. МакМюррей: «Молчание - потеря вербального взаимодействия, означающая точный эмоциональный урон для другого человека, который часто будет идти на довольно продолжительные попытки восстановить связь с обидчиком. Этот уровень контроля - именно то, что ищет обидчик - способ излить его или ее гнев на другого человека. Невербально

⁸⁰ Stritof, S. What Married Couples Should Know About the Silent Treatment. URL: <https://www.thespruce.com/married-couples-silent-treatment-2303421> (дата обращения: 04.10.2017).

⁸¹ Там же.

выражая этот гнев, «избегая» проявления гнева, обидчику разрешается чувствовать, что жертва - единственный человек, который виноват в том, что неправильно воспринимается обидчиком. Если жертва отвечает на молчаливое обращение гневом, обидчик вдвойне оправдан».

У.Б. Робертс: «Молчаливые обращения используются для контроля ситуации из-за отсутствия ответов. Когда они ничего не делают, другие делают всю работу. Сила молчаливых обращений лежит в их способностях давать возможность всегда быть правыми. Такой трюк всегда заключается в том, чтобы продолжить заниматься молчаливыми обращениями и, возможно, даже обеспечить немного положительной провокации, чтобы заставить их ответить, как метод усиления их участливости».

Ш.Э. Бауэр, Г.Х. Бауэр: «Лучший способ противостоять молчаливому обращению - отстаивать свои права и просить разговора у партнера».

Ш. Стритоф предлагает реагировать на молчаливое обращение следующим образом:

- если Ваш супруг отрицает, что применяет по отношению к Вам «молчанку», говоря, что это просто период остывания или стремление к некоторому пространству или времени в одиночестве, отметьте с уважительным тоном в голосе, что вы не телепат, и что потребность в пространстве должна быть выражена до периода молчания и что должен быть установлен лимит времени на то, чтобы остыть или взять себя в руки;

- некоторые эксперты рекомендуют не признавать молчание или отстраненность и предлагают Вам оставить Вашего супруга в одиночестве «подуться»;

- не реагируйте посредством угроз;

- признайте, что тактика не разговаривать с Вами - это тактика управления или способ избегания допущения совершить ошибку. Прекратите изобретать способы заставить своего партнера поговорить с Вами;

- уходите. Сделайте что-нибудь веселое или интересное, что бы Вы хотели сделать. Но если ваш супруг говорит с Вами, отвечайте мягким

ВЕЖЛИВЫМ ГОЛОСОМ.

Также, автор перечисляет некоторые цели применения манипуляций: наказать; контролировать и доминировать; изменить супруга; привлечь внимание; получить сострадание; «опустить» супруга; переложить свою вину на супруга; убедиться, что Ваши собственные потребности выполнены и т.д.

Ш. Стритоф обозначает последствия манипуляции: отрицательные чувства, такие как недовольство, боль, обида, гнев и разочарование; серьезное чувство неуверенности в себе; постоянная самозащита (психологическая); частые извинения, даже когда вы верите, что не сделали ничего неправильного; недостаток доверия к Вашему партнеру; отсутствие безопасности в браке; недовольство отношениями в целом; брак можно легко саботировать.

Таким образом, мужчины и женщины, состоящие в браке, в 100 % случаев подтверждают наличие психологической манипуляции в семейной жизни. Замужние женщины считают, что в семейной жизни манипулирование необходимо и полезно для супруга. Женатые мужчины считают, что в семейной жизни манипулирование не желательно, но присутствует. Мужчины в манипулировании партнером видят проявление своей власти и эгоизма. Уровень удовлетворенности браком ниже в тех семьях, где выраженная склонность к манипулированию наблюдается хотя бы у одного из супругов.

Манипулятивные техники поведения – это структурные составляющие манипулятивного процесса, и каждая из них влияет на его эффективность. По американским исследованиям во взаимодействии супругов встречаются манипуляции схожие с теми, что есть в отечественных исследованиях: лишение секса или теплых чувств (любви), создание у партнера чувства стыда или смущения, плач, чувство вины, уход или избегание, «молчаливое обращение» и т.д.

Существуют манипулятивные техники, общие для мужей и жен: «чувство вины», «демонстрация обиды», «болезнь», «шантаж».

3 Практическое исследование манипуляций в супружеских конфликтах

3.1 Описание выборки и процедуры исследования

Если научные исследования манипуляции во взаимодействии партнеров по браку уже начали появляться, то исследования данного феномена конкретно в конфликте между последними - еще нет.

Необходимость изучения данного вопроса посредством эмпирического исследования обусловлена двумя основными факторами. Во-первых, ростом популярности феномена психологической манипуляции. И качество информации даже в немногочисленных научных источниках иногда оставляет желать лучшего. Но ее используют и в супружеских взаимоотношениях, как показывают исследования. Во-вторых, недостатком неколичественных, качественных, данных по теме супружеского конфликта. А именно они наилучшим образом показывают тонкости супружеского конфликта, обуславливающие его конструктивность или деструктивность. Поэтому в практической части нашей работы мы придерживались качественного подхода.

Цель эмпирического исследования: изучить влияние манипуляций, применяемых супругами в конфликте на его ход.

Объект эмпирического исследования: индивиды, имеющие опыт участия в супружеских конфликтах со своим партнером. Это мужчины и женщины со стажем в браке до после пяти лет. Выбор объекта исследования обусловлен следующими факторами. Во-первых, на основе периодизации супружеской жизни, этап от 5 до 6 лет - это один из кризисных периодов взаимоотношений. Во-вторых, по последним данным, наибольшее количество разводов (28 %, 2017) в России приходится на браки продолжительностью от 5 до 9 лет.

Предмет эмпирического исследования: виды и значение манипуляций в конфликтах внутри семей разного возраста супружества.

Гипотезы эмпирического исследования:

- использование различных техник манипулятивного поведения участниками супружеского конфликта по-разному влияет на него: одни приводят к деструктивным результатам, а другие - к конструктивным;

- существуют манипуляции, применение которых супругами в конфликте может оказать конструктивное воздействие на его ход;

- с увеличением времени совместной жизни манипуляции в ходе семейных конфликтов между супругами не исчезают, но приобретают более конструктивный характер.

Для осуществления цели эмпирического исследования выполнялись следующие задачи:

1. Изучить метод глубинного интервью, а именно:

- фазы и этапы глубинного интервью;
- особенности проведения глубинного интервью;
- инструменты интервьюера.

2. Разработать план полужформализованного глубинного интервью.

3. Сформировать выборку исследования.

4. Провести пилотажное исследование:

- апробация инструментария на четырех супружеских парах;
- выводы по результатам пилотажного исследования;
- анализ полученных данных для корректировки плана интервью;
- формирование плана интервью для основного исследования.

5. Собрать данные посредством глубинного интервью и метода наблюдения.

6. Обработать и проанализировать полученные данные:

- транскрипт интервью с информантами;
- качественный анализ данных.

7. Произвести сравнительный анализ данных.

8. Интерпретировать полученные результаты.

9. Сделать выводы на основании проведенного эмпирического исследования.

10. Составить рекомендации, опираясь на теоретическое исследование, а также на результаты эмпирического исследования.

В качестве эмпирических методов исследования использовались: методы интервью и наблюдения, один из методов логического обобщения, а именно метод сравнительного анализа.

Выборка исследования: были задействованы вероятностный и фокусированный типы выборки. Методами их формирования стали: «метод снежного кома», теоретическая выборка (интенсивная), «удобная» выборка.

Всего в исследовании приняли участие 26 человек (рисунок 4): 10 - в пилотажном исследовании (8 - зависимая выборка - участвовали парами в интервью по двое (4 пары), 2 - без пар), 4 - нерелевантны: приняли участие уже в основной части исследования, но не оказывают влияние на результаты исследования ввиду их нерелевантности их информации для данного исследования, 12 - в основном исследовании (4 - зависимая выборка - участвовали парами в интервью, но отдельно, 8 - без пары).

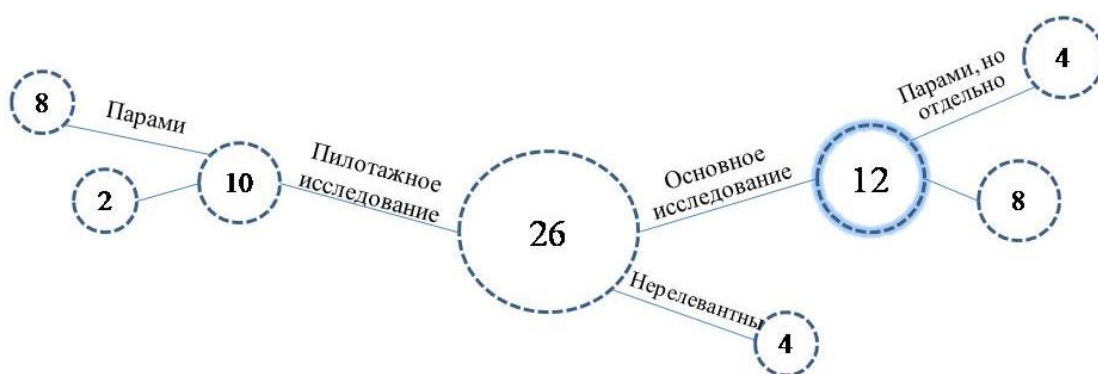


Рисунок 4 - Участники исследования

Выборочная совокупность представлена 12 индивидами в возрасте от 21 до 51 года, проживающими в Приморском крае. Из них 7 мужчин и 5 женщин. К этому варианту выборки мы пришли путем проб и ошибок. В пилотажном исследовании участвовали: четыре супружеские пары (две до пяти лет и две - более пяти), одна женщина в браке сроком более пяти лет и сам исследователь.

Первыми участниками были супруги с 10-летним стажем совместной жизни. С ними не было проведено полноценное глубинное интервью. В этом случае два раза откладывали встречу, даже предлагали «просто поговорить по

телефону» ввиду того, что муж не мог «выбраться» на такое время. Супруги были предупреждены, что на беседу может уйти от одного часа до трех часов. И, когда им все же удалось принять участие, жена искренне желала помочь, а муж «демонстрировал» нежелание участвовать: неприветливость, напряженность, «закрытая» поза, краткие ответы, монотонность в голосе, взгляд в сторону. Было принято не продолжать проводить интервью. Причина произошедшего: во время договора об интервью диалог велся только с женой, с мужем ни разу не виделись и не контактировали. Вывод: на этапе приглашения информантов нужно убедиться в добровольности каждого.

Вторыми для глубинного интервью были приглашены супруги, находящиеся в браке 36 лет. Для обоих это второй брак и счастливый: настоящий пример «золотой осени». Но и здесь мы столкнулись с двумя основными проблемами. Во-первых, ввиду чрезмерного на тот момент следования правилам «мягкого» стиля (параграф 3.2), не всегда удавалось в таких условиях направлять беседу в направлении релевантных исследованию тем. Супруга, имеющая признаки акцентуированной личности (А.Е. Личко), очень эмоционально погружалась в свой рассказ, и в рассказ своего мужа. Ему далеко всегда удавалось выразить мысль целиком, она его перебивала. Он сам спокойный и неразговорчивый по своей природе. Видимо, это их привычная манера взаимодействия. Во-вторых, показал свою несостоятельность план интервью. Вопросы были составлены в большем количестве, чем нужно. Было ощущение, что важно задать их всех. Поэтому, возникало состояние растерянности, когда все шло не запланированному пути.

Вывод: 1. Необходимо в определенных случаях комбинировать «мягкий» стиль ведения интервью с «жестким» (например, перебить интервьюера). 2. Сократить количество вопросов.

Третье интервью с парой со стажем в пять лет в браке не было полноценным в связи с конфликтом между ними, эскалация которого пришлась на момент интервью, после чего муж прервал процесс уходом. Жена, перед тем, как уйти за ним, сообщила, что «он в последнее время стал очень

грубым, это связано с работой». В целом пара интересна как объект изучения с точки зрения семейной конфликтологии, но информация, полученная в ходе беседы, нерелевантна теме исследования. На это также оказала влияние «сложная» формулировка многих вопросов. Вывод: необходимо «упростить» вопросы глубинного интервью, исключить терминологию.

Интервью с четвертой парой прошло успешнее ввиду значительных изменений в плане беседы и поведении интервьюера. Теперь последний больше отталкивался не от вопросов, а от блоков тем, что позволяло вовсе избавиться от листов с вопросами, которые ранее казались необходимыми, чтоб вдруг не пропустить вопросы. И все же не удалось выстроить достаточного доверия. Девушка почти все интервью немногословно сидела со скрещенными ногами, держа руку тыльной стороной вверх в руке (подсознательно удерживая себя, чтобы не уйти). Супруг же, напротив, был очень общителен, доминировал в рассказе. Но «полезной» для данного исследования информации здесь не было.

Вывод: 1. Нужно исключить еще несколько незначительных вопросов из тем интервью. 2. Больше проработать вопросы, помогающие определить наличие манипуляций в конфликтах.

В начале эмпирического исследования предполагалось, в качестве объекта выступали супружеские пары с разным стажем совместной жизни. Но уже на этом этапе сделан вывод, что супруги не раскрывают темы друг при друге. Это обусловило наше решение изменить объект эмпирического исследования: проводить глубинное интервью не с парами, а с индивидами, имеющими опыт супружеских взаимоотношений, по отдельности. После всех предпринятых изменений проводилось пилотажное исследование на двух человеках.

Прежде была произведена апробация инструментария на себе. Этот метод часто применяется исследователями, чтобы найти недочеты и исправить их. Внесены небольшие изменения в виде увеличения вариантов вспомогательных вопросов на основе продумывания сценариев развития беседы.

Заключительный участник пилотажного исследования - женщина с

семилетним опытом в браке. Отмечена большая степень «раскованности» информанта. В то же время, полученный материал не тот, с которым можно работать дальше именно в рамках цели эмпирического исследования. Но достигнут успех в уровне ведения беседы: больше плавности переходов между вопросами, лучше проявлялась «гибкость» исследователя и качественнее прошел вход и выход из интервью.

Итак, в ходе пилотажного исследования проявились и оказали влияние на его ход следующие проблемы:

- недостаток опыта ведения глубинного интервью;
- лишние вопросы в плане интервью, их сложные формулировки и неверный порядок тем;
- ингибиторы общения ⁸², препятствовавшие установлению и поддержанию контакта: необходимость найти время для интервью, угроза своему «Я» (вследствие чего происходит сокрытие информации), этикет (например, избегание привычных слов для обозначения определенных вещей, чтобы не произвести «первое плохое впечатление»), травма (например, недавний болезненный развод с мужем), стереотипизация образа социолога (например, при применении метода снежного кома был получен ответ от индивида через посредника: «Не участвую в таких мероприятиях») и т.д.

Благодаря пилотажному исследованию были достигнуты следующие результаты, необходимые для успешного ведения последующей работы:

- повышен уровень умения ведения глубинного интервью;
- произведена коррекция инструментария глубинного интервью: проработан язык интервью, уменьшено количество тем, изменен их порядок, сокращено число вспомогательных вопросов;
- пересмотрены объект и выборка эмпирического исследования.

Последний пункт одновременно упростил и усложнил задачу. С одной стороны, теперь не нужно было долго ждать, когда оба супруга смогут посетить интервью. С другой стороны, увеличилось количество затрачиваемого на

⁸² Gorden, L. R. Interviewing: Strategy, Techniques and Tactics. The Dorsey press. Chicago.

проведение глубинных интервью времени. Помимо этого, с некоторыми респондентами назначались повторные встречи. Если в начале исследования предполагалось, что будут участвовать 10 супружеских пар (пять - с опытом до пяти лет и пять - более пяти), то «обновленное» исследование включало 12 индивидов. Возникла необходимость заново формировать выборку. Это обусловлено следующими факторами:

- некоторые индивиды отказались участвовать уже ближе к назначенной встрече: в одних парах - только один партнер, в других - оба;

- дефицит мужчин: когда речь шла об интервьюировании пары, мужчины собирались идти, потому что намеревались участвовать их супруги. Но после объявления об изменениях в процессе, спустя время, три женщины сообщили, что «у мужа уже не получается». И участвовали только жены.

- ингибиторы общения на этапе приглашения новых участников. Проиллюстрируем роль одного из них - угроза своему «Я» - на примере ситуации с одним из участников основной части исследования. Еще на этапе, когда предполагался опрос пар, он согласился на такое интервью. Когда мы связались с ним для сообщения о смене формата исследования, то получили согласие, жене же информант хотел сообщить лично. После интервью мы поинтересовались о решении супруги. Получили ответ о том, что он еще уточнит, ссылаясь на ее занятость. Затем информант связался с нами и посредством техники «Сендвич» донес важную для него информацию. Структура манипуляции была следующая: 1. Вопрос: «Пригодились ли вам мои данные?» (хотя по окончании беседы мы говорили об этом). 2. Основная часть с примерно следующим содержанием: «Она любопытный человек... Захочет узнать, что я говорил по определенным вопросам...». Как только участник заговорил об этике, мы напомнили о конфиденциальности снова (на двух этапах общения уже оговаривался этот важный момент) и ответили, что не являемся посредниками во взаимоотношениях участников. Все, что каждый хочет сказать другому, должен сообщать ему сам. Наша задача не передача информации, а только ее сбор для тщательной обработки. Информант, получив

удовлетворяющий его ответ, сказал: «Я думал, уже время вышло, вы завершили исследование. Тогда я сообщу жене, если еще нужно». 3. Резкая смена темы информантом на нейтральную с ее кратким обсуждением (было ясно, что она не волнует информанта).

Несмотря на возникшие трудности, мы справились с этими задачами, в результате сформировав выборку из 16 человек, с учетом того, что не все информанты могут оказаться релевантными для данного исследования.

При проведении основного исследования учитывались ошибки, допущенные в пилотажном исследовании. Помимо тех из них, что уже описаны выше, рассмотрим аспект, который часто упоминают авторы, говоря об организации интервью. Время и место наряду с другими факторами оказывают влияние на то, в каком русле пройдет беседа. Идя на поводу у тревоги о том, что информанты не будут участвовать, если не согласятся на предложенное ими время, мы попадали в ловушку. Она заключалась либо в том, что они оказывались слишком уставшими, если встреча была сразу после тяжелого дня (идя на встречу, люди не осознавали в полной мере, что тема потребует эмоциональных затрат), либо в том, что приходилось укладываться в интервал, длящийся до следующих дел опрашиваемого, теряя при этом качество и целостность процесса. Поэтому далее мы предпочитали подождать, когда у информанта будет более свободный день. Хотя это растягивало процесс сбора данных, качество важнее количества.

Также, искали возможность максимально минимизировать присутствие других людей поблизости. Так, больше не рассматривался самый доступный вариант - кафе. Единственное исключение - дальний столик или более спокойная локация (перегородки между зонами). Иногда устанавливалась договоренность на эксплуатацию зала для мероприятий, являющимся частью организации по общепиту. Это дает информанту ощущение важности интервью, в том числе, и его важности как респондента. Часть бесед проводилась или по месту работы опрашиваемого в тихом кабинете, или по месту жительства информантов или исследователя.

Остальные моменты, касающиеся процедуры интервью, а также иная информация, на которую мы опирались во время сбора данных в рамках эмпирического исследования, представлена в следующем параграфе.

3.2 Общая характеристика методов исследования

Метод интервью

Исследовательское интервью - это целенаправленная беседа, организуемая исследователем с целью получения необходимой информации⁸³. Применяется социологами, психологами, маркетингами и т.д., что обуславливает изобилие его интерпретаций, но авторы сходятся в наличии следующих аспектов: основания классификации метода; особенности проведения интервью; фазы и этапы интервью.

Классификации интервью многообразны. Также, «не существует общепринятых определений терминов, обозначающих виды интервью, и каждый автор волен рассматривать их либо как тождественные, либо вносить в их употребление удобные ему смысловые оттенки»⁸⁴. Поэтому, основываясь на структурно-логической схеме видов интервью И.Н. Казариновой⁸⁵ и дополняя ее данными из различных источников, рассмотрим основные классификации интервью (с рисунка 5 по рисунок 11) и кратко опишем те их виды, что наиболее значимы для данной работы.



Рисунок 5 - Классификация интервью по уровню исследования

Предварительные применяют на стадии пилотажного исследования. Основные - на стадии сбора главных сведений. Контрольные - для проверки спорных результатов и для пополнения банка данных.

⁸³ Ильин, В. И. Драматургия качественного полевого исследования. СПб., С. 148.

⁸⁴ Белановский, С. А. Глубокое интервью: Учебное пособие. М., С. 46.

⁸⁵ Казаринова, И. Н. Методология и методы библиотечных и психолого-педагогических исследований. Альбом комментированных структурно-логических схем: учебно-методическое пособие. М., С.54.



Рисунок 6 - Классификация интервью по охвату проблем

При проведении направленного интервью интервьюер решает, какие вопросы будут заданы, какие темы освещены, определяет последовательность тем и вопросов, а также планирует всю процедуру в целом. Данный вид интервью может быть стандартизованным и нестандартизованным.



Рисунок 7 - Классификация интервью по количеству участников

Индивидуальное интервью предполагает ведение беседы с одним информантом.



Рисунок 8 - Классификация интервью по глубине проникновения в проблему и компетентности в ней

Глубинное интервью – это слабоструктурированная личная беседа интервьюера с информантом в форме (кроме предусмотренных случаев интервьюирования до трех человек), побуждающей последнего к подробным ответам на задаваемые вопросы. Здесь, кроме общей темы беседы, заранее задается определенный круг вопросов, на которые следует получить ответы. Стратегия ведения беседы, последовательность и формулировки вопросов оставлены на усмотрение интервьюера. Материалы глубинного интервью подвергают содержательному, качественному анализу⁸⁶.

Хотя интервьюер придерживается некоего общего плана интервью, порядок вопросов и их формулировки могут существенно меняться, в зависимости от того, что говорит информант.

⁸⁶ Погосян, Г. А. Классификация интервью. URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/19278959/> (дата обращения: 16.11.2017).

В ходе беседы исследователь получает от информанта очень подробную информацию о причинах его действий, об отношении к различным вопросам. Глубинные интервью базируются на использовании методик, побуждающих информантов к продолжительным и обстоятельным рассуждениям по интересующему исследователя кругу вопросов. Это позволяет добраться до самых мелких деталей, выяснить все аспекты поведения и реакций информантов, которые могут быть важны для решения задач исследования.

В глубинном интервью фокус смещается на глубинные механизмы человеческого поведения. Получаемое в нем знание не лежит на поверхности. Сам респондент нередко им не владеет, не подозревает о нем. Поэтому ему бессмысленно задавать исследовательские вопросы. Новое знание рождается в процессе взаимодействия интервьюера и интервьюируемого. Они вместе идут к ответам на вопросы, которые прежде перед информантом не стояли. Ответы - результат размышлений⁸⁷.



Рисунок 9 - Классификация интервью по технике, форме интервьюирования, степени формализации поведения

Данная классификация построена по принципу возрастания степени формализации процедур и соответственно регламентированности поведения интервьюера⁸⁸.

Полуформализованное интервью - это интервью с путеводителем; степень формализации проявляется в структуре путеводителя и стратегии интервьюирования. Данный вид интервью апеллирует к естественному ходу мыслей информанта, давая ему возможность свободно высказываться по предложенной теме на «своем языке»⁸⁹.

⁸⁷ Ильин, В. И. Драматургия качественного полевого исследования. СПб., С. 149.

⁸⁸ Погосян, Г. А. Классификация интервью. URL: <http://ecsocman.hse.ru/text/19278959/> (дата обращения: 16.11.2017).

⁸⁹ Веселкова, Н. В. Методические принципы полуформализованного интервью. Социология: методология, методы и математическое моделирование. С. 29.



Рисунок 10 - Классификация интервью по порядку следования вопросов

Полуструктурированное интервью - квинтэссенция структуры и гибкого, нежесткого характера, что проявляется в следующих особенностях формы:

1. Имеется перечень тем и вопросов.
2. Этот порядок, как и форма вопросов, открыт для изменений.
3. Ответы имеют открытый характер, т.е. заранее не готовятся и формулируются информантом в той форме, которая ему кажется наиболее подходящей⁹⁰.



Рисунок 11 - Классификация интервью по форме поведения исследователя

Отнесение к мягкому формату обусловлено недирективностью структуры интервью и техники интервьюирования. При данном стиле ведения опрашиваемый придерживается следующих правил:

- стремиться, чтобы информант чувствовал себя непринужденно и не ощущал превосходства интервьюера;
- стремиться быть объективным и сдержанным в выражении своих эмоций;
- манера поведения интервьюера должна располагать к откровенному разговору;
- интервьюер добивается от информанта развернутых ответов с помощью техники зондирующих вопросов.

Резюме: в нашем исследовании задействовано предварительное, основное; направленное стандартизированное; индивидуальное, групповое; глубинное; полуформализованное; неструктурированное; «мягкое» интервью.

Перейдем к особенностям проведения данного метода, так как успех

⁹⁰ Ильин, В. И. Драматургия качественного полевого исследования. СПб., С. 150.

глубинного интервью во многом зависит от профессионализма и личных качеств интервьюера. Кроме требований, которые предъявляются ведущему беседе, для интервьюера есть еще и специфические требования. Качества, отвечающие им, должны обеспечить выполнение двух условий проведения интервью. Во-первых, исключить (или минимизировать) влияние интервьюера на содержание ответов информанта, во-вторых, обеспечить благоприятную атмосферу общения. Ему должны быть присущи навыки установления контакта с людьми, хорошая память, способность быстро реагировать на нестандартные ответы, терпение. Уровень образования, общей культуры и внешний вид интервьюера также влияют на отношение с информантом⁹¹.

Основные правила работы, которых мы придерживались:

1. Глубинное интервью предполагает обсуждение сугубо личных тем, поэтому в начале обязательно оговаривается конфиденциальность.

2. Переходить к новой теме только тогда, когда предыдущая будет полностью исчерпана. Но без чрезмерного затягивания обсуждения темы.

3. Если тема, начатая информантом, нерелевантная проблеме исследования, интервьюер вправе ее прервать. Но высказав не отсутствие интереса к данной теме, а повышенный интерес к другой, ранее затронутой, которая не получила полного развития.

4. Использовать «плавные» переходы⁹² между разными частями предложения, так называемые «мостики». Их задачи следующие: сменить тему или референцию вопроса, повернуть обсуждение ближе к целям интервью, вновь ввести упоминавшийся ранее материал, поднять или снизить эмоциональный уровень, увести обсуждение от неконкретной информации и т.п. При этом стремиться к развитию в беседе естественных переходов, когда каждая тема или вопрос естественно вырастают из предыдущих.

5. В процессе глубинного интервью задействуются различные виды вопросов: простые и сложные, ясные и скрытые, уточняющие и восполняющие,

⁹¹ Худяков, А. И. Экспериментальная психология в схемах и комментариях. СПб., С. 229.

⁹² Donaghy, W.C. The Interview: Skills and Applications. Dallas.

узловые и наводящие, открытые и закрытые, а также другие вариации вопросов⁹³.

6. В глубинном интервью преобладают открытые вопросы («Почему?», «Зачем?», «Каким образом?» и т.д.) ввиду важности развернутых ответов.

7. Использовать помощники общения⁹⁴: потребность в признании и одобрении, использование альтруистических мотивов, потребность в сочувственном понимании, приобретение нового опыта, катарсис (очищение) и т.д.

8. Продолжительность интервью составляет от 40 минут до 2 часов и определяется, как правило, особенностями самого информанта⁹⁵.

В главе 2 мы говорили о манипуляциях. Применение некоторых из них (экологических) интервьюером уместно: авторы называют это психологическими приемами проведения интервью. Кратко остановимся на основных из них.

Прием «Настройка «на волну» информанта» - наиболее сложный и требует специальной подготовки. Его суть заключается в том, чтобы показать собеседнику: «Я такой же, как и Вы». Он проявляется в копировании жестов, тональности голоса, стиля общения, мыслительного процесса, применении сходных по построению фраз, уравнивания темпа речи. Использование этого приема позволяет расположить собеседника к себе, вызвать его на более открытую беседу.

Прием «Пауза» заключается в том, что интервьюер задает вопрос, внимательно выслушивает ответ и продолжает, молча, смотреть на информанта, как бы ожидая продолжения рассказа. Как правило, интервьюируемый начинает повторять сказанное ранее или дополнять ответ новыми фактами.

Прием «Вопросы-синонимы» предполагает, что интервьюер несколько раз возвращается к одному и тому же вопросу, повторяет его в различных формулировках.

⁹³ Худяков, А. И. Экспериментальная психология в схемах и комментариях. СПб., С. 224.

⁹⁴ Белановский, С. А. Глубокое интервью: Учебное пособие. М., С. 82.

⁹⁵ Там же. С. 90.

Проекционные методы – неструктурированная и непрямая форма задания вопросов, которая помогает исследователям обнаружить скрытые мотивы, убеждения, отношения информантов об интересующих вопросах (например, «Третья персона»).

Конечно, незаменимыми методами взаимодействия в процессе интервью являются базовые техники психолога: техника активного слушания, эхо-техника и парафраза, техника перефразирования и т.д.

Для того, чтобы направить информанта в нужное русло, используется прямая просьба расширить ответ. Это вопросы типа: «Что случилось потом?», «Что Вы имеете в виду?», «Расскажите об этом подробнее...», «Не хотите ли Вы что-нибудь добавить?», «Не могли бы Вы развить вашу мысль?». Подобные вопросы представляют более сильное воздействие на высказывания информанта, поскольку интервьюер прямо указывает, какой именно аспект темы его интересует.

Эффективность применения всего перечисленного обуславливается, в первую очередь, естественным поведением интервьюера. Это важный фактор, влияющий на установление контакта с информантом и его успешного поддержания на протяжении всего глубинного интервью.

Определившись с видами интервью, которые будут уместны в конкретном исследовании, а также изучив более частные моменты применения глубинного интервью и описав именно те, на которые можно опираться именно в нашей работе, необходимо также рассмотреть фазы и этапы интервью. Проанализировав источники на эту тему, мы обнаружили отсутствие схемы, которая наиболее полно отражала бы все ключевые блоки, касающиеся процесса интервью, именно в рамках такого исследования, как у нас. Поэтому составили схему фаз и этапов интервью, представленную в Приложение В (рисунок В.1) на основе различных источников.

Фаза 1 - Подготовка к интервью

Этап 1.1 - Отбор информантов

Удачный метод формирования выборки для глубинного интервью -

фокусированный (неслучайный, невероятностный). Могут использоваться различные принципы отбора информантов, в основном аналогичные методам формирования выборки при проведении количественных опросов.

Теоретическая выборка - объект исследования должен быть «типичным» в ряду других или, напротив, олицетворять крайние тенденции. Одна из моделей теоретической выборки - интенсивная выборка: отбор информативно значимых случаев, которые в значительной (но не экстремальной) степени представляют интересующее социолога явление. Предполагается, что собрана предварительная информация о генеральной совокупности и проведен предварительный анализ ее отличительных особенностей⁹⁶.

Метод формирования равных по численности квот (внутри квот сохраняется принцип случайного отбора) - основные параметры и значимые характеристики известны.

Индуктивный метод «снежного кома» - создает выборку на базе социальных сетей респондентов⁹⁷.

Объем выборки, как правило, не превышает 30 человек, а зачастую ограничивается 10-15 информантами.

Этап 1.2 - Подготовка общая (подготовка самого интервьюера, разработка плана интервью). Помимо общей подготовки может быть - конкретная (подготовка к беседе с конкретным информантом).

Этап 1.3 - Установление психологического контакта с информантом.

В приглашении оговаривается следующее:

- представление себя и организации;
- что именно будем делать;
- для чего просим человека прийти и куда;
- какие темы будем обсуждать;

⁹⁶ Штейнберг, И. Е. Качественные методы в полевых социологических исследованиях. СПб., С. 85.

⁹⁷ Штейнберг, И. Е. Логические схемы обоснования выборки в качественных исследованиях: «Восьмиконная модель выборки для исследовательского интервью». URL: <http://fieldsociology.blogspot.ru/2011/12/blog-post.html> (дата обращения: 10.10.2017).

- сколько времени это займет;
- какие бонусы или вознаграждение, если есть;
- просьба подтвердить дату и время;
- инструкция, как добраться до места;
- данные для связи (свой мобильный телефон)⁹⁸.

Фаза 2 - Собственно интервью

Этап 2.1 - Приветствие

На этом этапе важно следующее:

- представиться;
- поблагодарить за участие;
- уточнить удобную форму обращения;
- подтвердить временные рамки;
- предложить чай (если есть возможность);
- рассказать о цели встречи;
- несколько слов о проекте и почему нужна помощь;
- спросить что-то нейтральное о собеседнике;
- попросить разрешение на запись, объяснить, для чего это нужно;
- подписать соглашение о конфиденциальности, если это необходимо собеседнику;
- ответить на вопросы, если есть⁹⁹.

Этап 2.2 - Разминка

Для установления благоприятной ситуации в качественном интервью уместно вступительное общение. И, как и многие исследователи метода интервью, Е.В. Ковалевская предлагает дать возможность информанту почувствовать себя непринужденно: позволить ему сперва рассказать о себе¹⁰⁰.

На этом этапе важно:

- начать с простых для собеседника вопросов: сможет легко дать ответ;

⁹⁸ Мельников, В. Глубинные интервью. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=6O0CQ0hIPdA&t=3977s> (29.06.2017).

⁹⁹ Там же.

¹⁰⁰ Ковалевская, Е. В. Социология: учебно-методический комплекс. М. URL: <http://e-koncept.ru/2013/13573.htm> (дата обращения: 25.09.2017).

- не погружаться в детали слишком рано;
- задавать больше общих вопросов, формулирующих контекст;
- не спешить и не перебивать;
- развивать тему и следовать за собеседником;
- активно слушать и быть заинтересованным в любых ответах;
- помечать моменты, наиболее релевантные теме исследования;
- этап завершается, когда собеседник на очередной вопрос начинает отвечать более подробно¹⁰¹.

Этап 2.3 - Основная часть интервью

К середине интервью переходят к «щекотливым» вопросам, требующим благоприятной атмосферы. Если интервьюер смог расположить информанта к откровенной беседе, то здесь могут оказаться уместными вопросы, которые показались бы бестактными в первой части интервью.

На этом этапе важно:

- задействовать много уточняющих вопросов;
- спрашивать о процессе в целом и обо всех важных деталях каждой из интересующих тем;
- анализировать событие вместе с собеседником;
- искать причины и мотивы;
- отмечать эмоции собеседника и при необходимости «сглаживать углы»;
- не рвать нить рассказа и не переходить к следующему блоку, пока не завершится процесс в текущем блоке¹⁰².

Этап 2.4 - Завершение интервью

В конце, когда интервьюируемый устал, задаются вопросы, не требующие большого интеллектуального напряжения. Эта часть важна и для затушевывания в памяти информанта факта обсуждения щекотливых вопросов. Подводятся итоги разговора. Нередко в это время диктофон уже выключен. Созданная атмосфера стимулирует интервьюируемого сделать существенные

¹⁰¹ Мельников, В. Глубинные интервью. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=6O0CQ0hIPdA&t=3977s> (29.06.2017).

¹⁰² Там же.

дополнения, уточнения. Именно эта часть порой может дать самую интересную информацию.

На этом этапе важно:

- завершить также плавно, как и начали;
- подвести итог и получить обратную связь от информанта;
- поблагодарить собеседника и дать ему понять, что его помощь была очень важна для нас;
- спросить, чем мы могли бы помочь со своей стороны;
- спросить о возможности позже обратиться к собеседнику еще раз для уточнения вопросов;
- еще раз сказать «спасибо»¹⁰³.

Фаза 3 - ОАИ данных интервью

Этап 3.1 - Обработка результатов интервью

Сюда входят: расшифровка диктофонных записей бесед с респондентами; заметки о наблюдениях; первичный анализ содержания имеющейся информации для подготовки последующих встреч с информантами (если необходимо); необходимая корректировка методики исследования¹⁰⁴. В результате исследователь получает текст интервью (транскрипт).

Этап 3.2 - Анализ полученных данных

Проводится контент - анализ, кодировка записей, выделяются концепты, формируются их типологии, составляются (восстанавливаются) лексические модели и категориальные системы, с помощью которых оперируют информанты. На первых ролях выступает содержательный анализ, и анализ поведения информанта. Количественной обработке информация не подвергается, так как главная ее ценность в уникальности. Описание впечатлений интервьюера относительно поведения опрашиваемого (эмоциональным тоном беседы, темпом, ритмом, позами и жестами)¹⁰⁵.

Этап 3.3 - Интерпретация данных

¹⁰³ Там же.

¹⁰⁴ Штейнберг, И. Е. Качественные методы в полевых социологических исследованиях. СПб., С. 314.

¹⁰⁵ Там же. С. 227.

Интерпретация данных может сводиться к выявлению причин, следствий и поиску взаимосвязей между ними. Результаты такого анализа похожи на тщательные описания происходящих событий¹⁰⁶.

Итак, при подготовке плана глубинного интервью обсуждаются возможные формулировки вопросов, проигрываются вероятные повороты разговора. Однако при опросе интервьюеру предоставляется полная свобода в реализации задачи - максимизации потока релевантной и валидной информации и поддержании оптимальных интерперсональных отношений с информантом.

В нашем исследовании применяется составной тип вопросника (несколько тематических блоков)¹⁰⁷, представленный в Приложении В.

Метод наблюдения

Наблюдение - это целенаправленное, организованное и фиксируемое восприятие психических явлений с целью их изучения в конкретных условиях¹⁰⁸. Оно может являться основным методом эмпирического исследования, но чаще сопровождает другой метод, как в нашем случае с глубинным интервью, входя неотъемлемой частью в его процедуру¹⁰⁹. Поэтому мы будем освещать, в первую очередь, те аспекты метода, которые касаются нашего исследования. Рассмотрим виды наблюдения (рисунок 12), опираясь на их классификации, представленные В.В. Никандровым¹¹⁰, и особенности его проведения в рамках метода интервью.



Рисунок 12 - Классификации метода наблюдения

¹⁰⁶ Там же. С. 229.

¹⁰⁷ Белановский, С. А. Глубокое интервью: Учебное пособие. М., С. 72.

¹⁰⁸ Худяков, А. И. Экспериментальная психология в схемах и комментариях. СПб., С. 201.

¹⁰⁹ Там же.

¹¹⁰ Там же. С. 212.

Индивидуальное наблюдение осуществляется одним наблюдателем.

Объективное - наблюдение за внешними по отношению к наблюдателю объектами. В ходе интервью применяется как объективное наблюдение, так и самонаблюдение. В случае интервьюирования пары объективное наблюдение подразделяется на два аспекта: фиксируются особенности во взаимодействии информантов и проявления в поведении каждого из них по отдельности.

Полное наблюдение заключается в том, что исследователь старается охватить и зафиксировать максимум доступной информации.

Нестандартизированное (произвольное) наблюдение заключается в том, что исследователь фиксирует всю информацию, которую видит (особенности поведения, взаимодействия, речевые особенности, разговоры, реакции объекта), он не знает, что конкретно получит в итоге, его задача - получить как можно больше данных. Здесь скорее регистрируются наиболее часто встречающиеся формы поведения или, напротив яркие, необычные.

Итак, в ходе интервью нами задействуются следующие виды наблюдения: индивидуальное, объективное и самонаблюдение, неполное, нестандартизированное.

При наблюдении за индивидом в ходе беседы интервьюер в Дневнике наблюдения¹¹¹ фиксирует время (чтобы соотнести заметку с минутой аудио-записи) или краткие вербальные данные и фонационные и кинетические виды паралингвистических средств. Фонационные средства - это темп, тембр, громкость речи, заполнители пауз (к примеру, э-э, м-м) и т.д. Кинетические средства - жесты, поза, мимика говорящего.

Неречевое поведение меньше подвержено влиянию условностей, лучше выражает истинные чувства и мотивы. Известно, что лишь около 30 % информации в ходе беседы можно получить посредством вербального канала, а остальные 70 % - это невербальный аспект¹¹².

Выделяют следующие вариации сочетания паралингвистических и

¹¹¹ Готлиб, А. С. Введение в социологическое исследование. Качественный и количественный подходы. Методология. Исследования-практики : учеб. пособие. М., С. 315.

¹¹² Матовская, А. В. Использование невербальной информации в личном интервью. С. 104.

лингвистических средств:

- неречевое сообщение согласуется с речевым, поддерживает или усиливает его (например, поддержка человеку, выраженная словесно, подчеркивается прикосновением к нему, пожиманием руки, объятием);

- неречевое сообщение противоречит речевому (вы говорите собеседнику, что заинтересованы в его вопросе, а сами зеваете, смотрите в сторону, думаете о своих проблемах);

- неречевое сообщение касается совершенно иного предмета, чем речевое (собеседнику говорят «о погоде», а на речевом уровне происходит коммуникация, касающаяся отношений между этими людьми).

Важно обращать внимание на взаимное расположение собеседников и их позы. Последние отражают состояние человека и его отношение к происходящему. Отметим общие правила, распространяющиеся на большинство людей.

Обычно легко беседовать с теми, кто принимает непринужденную позу, как правило «открытую», характеризующуюся: поворотом корпуса и головы к собеседнику; раскрытостью ладоней; не скрещенным положением ног; расслабленностью мышц; прямым взглядом в лицо.

Скрещенные руки или ноги обычно отражают защитную реакцию и нежелание общаться. Быстрый, резкий наклон или поворот головы, жестикуляция часто указывает на то, что слушающий хочет высказаться.

Жесты могут быть произвольные и непроизвольные. Также, различают указательные, подчеркивающие, демонстративные и касательные жесты.

Указательные жесты направлены в сторону предметов или людей с целью обратить на них внимание. Подчеркивающие (усиливающие) жесты служат для подкрепления высказываний. Решающее значение придается при этом положению кисти руки. Демонстративные жесты поясняют положение дел. При помощи касательных жестов хотят установить социальный контакт или получить знак внимания со стороны партнера. Они используются также для ослабления значения высказываний.

То, что касается мимики, наиболее полно описано П. Экманом, А. Пизом и др. Отметим, что одним из наиболее важных элементов мимики является взгляд. Поэтому так существенно поддерживать зрительный контакт с информантом в ходе наблюдения в рамках интервью.

Неречевые средства являются не самостоятельным, а вспомогательным средством коммуникации. Они подготавливают, сопровождают, комментируют, разъясняют речь, вскрывают ее глубинную суть. Поэтому необходимо интерпретировать паралингвистические средства в контексте.

Задействовав в работу представленные инструменты, исследователь определяет состояние информанта, некоторые потребности, его отношение к элементам рассказа и т.д., что позволяет корректировать свое поведение и строить беседу эффективнее. Совокупность информации, полученной посредством интервью, и данных наблюдения обеспечивают более полную картину, что повышает качество конечного результата анализа.

Метод сравнительного анализа

«Не все, что важно, может быть измерено, не все, что может быть измерено, важно».

А. Эйнштейн

Метод сравнительного анализа заключается в сопоставлении отдельных социальных явлений с целью обнаружения их сходства и различий. Основное значение сравнительного анализа – получение новой информации не только о свойствах сравниваемых явлений, но и об их прямых и косвенных взаимосвязях и, возможно, об общей тенденции их функционирования и развития. Сравнительный анализ может привести к критическому пересмотру взглядов исследователя на явления, которые сложились ранее. Применение метода способствует более глубокому познанию их общих свойств и различий, тенденций их развития.

Сравнение предполагает две процедуры: поиск основания для сравнения и определение критериев сравнения (свойств, по которым выделяются сходства и различия объектов)¹¹³. Механизм сравнительного анализа включает общенаучные методы (аналогия, анализ и синтез, моделирование, индукция, дедукция и др.) и логический аппарат (прежде всего система категорий, используемых в логических операциях сравнительного анализа, присущие ему суждения и умозаключения). Для анализа эмпирических данных применяются следующие методы: группировка и типологизация, поиск взаимосвязей между переменными, последовательность действий при анализе данных¹¹⁴.

Помимо этого, сравнительный анализ при качественном подходе к эмпирическому исследованию имеет свои особенности: его применение сопровождается разными методами¹¹⁵, выполняющими следующие функции: упорядочивание первичных данных; обеспечение надежности и валидации; проверка и обоснованность качественного анализа; презентабельность информации и т.д.

Качественный подход означает, что «результаты получены не путем статистических процедур или другими методами математического подсчета, а путем раскрытия смысла и интерпретации номинальных ответов, выражающих субъективную ценность данного предмета с точки зрения самого субъекта. Цели такого исследования состоят в понимании и интерпретации субъективного аспекта социальных процессов»¹¹⁶.

Качественный подход незаменим там, где отсутствует теория или она имеет существенные пробелы¹¹⁷. Изучение концентрируется на микроанализе отдельных случаев, состояний социального взаимодействия. Результаты исследования представляются не в виде количественных распределений, а в

¹¹³ Резаев, А. В., Трегубова, Н. Д. Сравнительный анализ в социологии: уровни применения и концептуальные проблемы. С. 45.

¹¹⁴ Ядов, В. А. Социологическое исследование: методология, программа, методы М., С. 118.

¹¹⁵ Штейнберг, И. Е. Качественные методы в полевых социологических исследованиях. СПб., С. 237.

¹¹⁶ Семенова, В. В. Качественные методы: введение в гуманистическую социологию. М., С. 223.

¹¹⁷ Войскунский, А. Е. Качественный анализ данных. С. 94.

виде цитат из высказываний респондентов¹¹⁸.

Валидность и надежность качественного метода. Информация валидна, если исследователь измеряет именно то свойство изучаемого им объекта, которое и требовалось измерить. Она обеспечивается специальными методами, традиционно применяемым при КАД: методом триангуляции, методом комплексной обработки данных, константным методом, а также включением в анализ полуформализованных процедур - качественного контент-анализа.

Для обеспечения валидности результатов качественного исследования существует метод триангуляции – использование разносторонних методов в анализе одних и тех же эмпирических событий¹¹⁹. Н. Дензин выделял четыре формы триангуляции: триангуляцию данных, когда в рамках одного исследовательского проекта используются различные типы данных; триангуляцию исследователей, когда в проекте принимает участие несколько исследователей; теоретическую триангуляцию – использование с целью интерпретации данных нескольких подходов; методологическую триангуляцию – использование при изучении какого-либо вопроса множества методов¹²⁰.

Качественный анализ данных или метод качественного контент-анализа (КАД)¹²¹ - это метод упорядочивания результатов качественного исследования, предполагающий следование определенной процедуре¹²². Метод тематических сетей¹²³ имеет ту же цель, и процедуру, что и КАД, за исключением некоторых различий. Основная цель тематического анализа – выделение основных тем, содержащихся в качественных данных, их группировка и отображение, удобное для понимания исследователю и читателю. Результатом таких группировок становится паутиноподобная сеть, в которой отражаются все выделенные темы и связи между ними¹²⁴.

¹¹⁸ Кошарная, Г. Б. Триангуляция как способ обеспечения валидности результатов эмпирического исследования. С. 2.

¹¹⁹ Там же. С. 5.

¹²⁰ Denzin, N. The Research Act: A Theoretical Introduction to Sociological Methods. Chicago.

¹²¹ Войскунский, А. Е. Качественный анализ данных. С. 98.

¹²² Там же. С. 99.

¹²³ Кулинкович, Т. Как хорошо подать результаты качественного исследования: метод тематических сетей. URL: <https://habr.com/post/317544/> (дата обращения: 24.02.2017).

¹²⁴ Там же.

3.3 Анализ и интерпретация результатов

Прежде чем произвести сравнительный анализ манипуляций в супружеских конфликтах участников, состоящих в браке менее пяти лет и участников, состоящих в браке более пяти лет, мы привели обработку, анализ и интерпретацию данных, полученных по каждому интервью, представленный в Приложении Г. В основании последовательности изложения лежит стаж в браке (таблица 4). Участникам присвоены шифры для соблюдения этики исследования и конфиденциальности.

Т а б л и ц а 4 - Информанты глубинных интервью

	№	Информанты	Длительность брака	Возраст информанта
Информанты со стажем в браке менее 5 лет	1	МЭ1	1 год	21 года
	2	МВ1	1 год	23 года
	3	МС2*	2 года	24 года
	4	ЖЮ2*	2 года	23 года
	5	МК2*	2 года	24 года
	6	ЖК2*	2 года	23 года
Информанты со стажем в браке более 5 лет	7	ЖП6	6 лет	25 лет
	8	ЖЕ6	6 лет	27 лет
	9	МП6	6 лет	46 лет
	10	МЕ7	7 лет	28 лет
	11	ЖИ13	13 лет	36 лет
	12	МА33	33 года	51год

Обозначения: Ж - женщина; М - мужчина; буква, следующая за М или Ж - первая буква условного имени информанта; цифра - срок брака индивида; * - партнер индивида также участвует в данном исследовании.

Обобщая полученные данные по манипуляциям, применяемым супругами в конфликте, можно заметить, что преобладают психологические манипуляции¹²⁵. Произведя качественный анализ данных, ключевые моменты которого собраны в единую таблицу Д.1 (Приложение Д), мы можем подтвердить, что использование различных техник манипулятивного поведения участниками супружеского конфликта по-разному влияет на него: одни

¹²⁵ Кибанов, А. Я. Управление персоналом: теория и практика. Этика деловых отношений: учеб.-практ. пособие. М., С. 78.

приводят к деструктивным результатам, а другие - к конструктивным.

Деструктивными оказались манипуляции, применение одним из супругов которых приводило к развитию, затягиванию, усугублению, временному угасанию конфликта, его перерастанию в хронический и к препятствию разрешению конфликта. К таким техникам относятся:

- манипуляция обидой с целью показать партнеру свое недовольство и избежать конфликта путем смены его решения;
- манипуляция намеками с целью добиться самостоятельного раскаяния супруга;
- манипуляция чувством вины с целью добиться конгруэнтности текущему состоянию от партнера;
- манипуляция обманом с целью «отомстить» партнеру за причиненные «страдания»;
- манипуляция чувством вины на фоне убеждения;
- манипуляция слезами с целью добиться проявления жалости со стороны партнера;
- манипуляция комплиментами и юмором целью уйти от обсуждения проблемы, волнующей партнера;
- манипуляция посредством третьих лиц с целью добиться обсуждения проблемы в отношениях;
- манипуляция критикой с целью добиться повышения эмоционального фона партнера для прекращения его текущего поведения;
- манипуляция показным безразличием с целью привлечь внимание партнера;
- манипуляция критикой и оскорблениями с целью привлечь к себе внимание для удовлетворения желания получить качественное время от партнера.

Конструктивными оказались те манипуляции, в результате которых конфликт предотвращался, ослабевал и происходило управление им. К данным техникам относятся:

- манипуляция готовкой еды с целью примирения с партнером;
- манипуляция обидой и молчанием с целью «выразить» недовольство и добиться инициативы по примирению от партнера;
- манипуляция притворством с целью предотвратить конфликт;
- манипуляция примером с целью предотвратить конфликт.

Исходя из полученных результатов, действительно существуют манипулятивные техники поведения, применение которых участниками семейного конфликта может оказать на него конструктивное воздействие. Важно сделать акцент на том, что не сама манипуляция является позитивной, а ее делает такой «субъект». То есть, важен контекст использования техники. Сравним два примера задеирования в конфликте манипуляции обидой. Супруга информанта МЭ1, желая изменить решение своего мужа таким методом, только «разожгла» конфликт. В то время как в другой паре девушка ЖЮ2* таким образом «сподвигает» партнера МС2* на инициативу к примирению. Хотя цель у обеих одна - «показать» недовольство определенным поведением супруга и получить желаемую реакцию. Конструктивность манипуляции обуславливается различными факторами. Можно считать неверным, что определенная техника априори негативна.

Произведя качественный анализ данных глубинных интервью, мы также получили тематическую сеть, изображенную на рисунке Д.1 (приложение Д). По ней можно сделать следующие выводы. Во-первых, количество деструктивных манипуляций значительно превышает количество конструктивных. Во-вторых, конструктивные манипуляции фигурируют только в правой части изображения: в браках от 1 до 2 лет и от 13 до 33 лет. То есть, в диаметрально противоположных по своему содержанию периодах супружеской жизни (параграф 1.1). Интервал между ними заполнили лишь деструктивные манипуляции. Эти результаты и показывают наглядно, что с увеличением времени совместной жизни манипуляции в ходе семейных конфликтов между супругами не исчезают, но приобретают более конструктивный характер.

Мы предполагали, что превалирование положительных манипуляций в

более зрелых парах обусловлено возрастом участников и большой опыт совместной жизни. Но такую формулировку можно отрицать на основании того, что с опытом совместной жизни супругов может «посоревноваться», во-первых, уровень знаний о конструктивном поведении в конфликте и т.д. (пример: информант ME7), во-вторых, знания об эффективной коммуникации с партнером, полученные путем доступа к сети Интернет (в то время, как старшее поколение не привыкло задавать вопросы по интересующим проблемам таким образом), и, в-третьих, что вытекает из второго пункта, умение отслеживать у себя манипуляции, зная, что к ним склонен родитель (пример: информант ЖК2*).

Основываясь на результатах проделанной работы, можно ответить на перечисленные в самом начале вопросы:

Как манипулятивное поведение сказывается на процессе супружеского конфликта: скорее усугубит его или же переведет в конструктивное русло? Или может даже одни манипулятивные техники могут обеспечивать первое, а другие - второе? Какие существуют различия в том, как одни и те же манипуляции применяются супружескими парами с разным стажем взаимоотношений?

Нельзя однозначно ответить на первый вопрос, так как мы могли наблюдать, что одна и та же манипулятивная техника поведения при разных обстоятельствах оказывает противоположное влияние в двух ситуациях. Соответственно, это касается и второго вопроса: можно только предполагать, что какая-либо манипуляция, примененная одним из партнеров по браку во время конфликта окажется деструктивной в большинстве случаев, но не утверждать, что она априори негативна. Третьему вопросу будет уделено внимание в заключении данной работы.

Заключение

Целью исследования было изучить влияние манипуляций, применяемых супругами в конфликте на его ход. Она была достигнута посредством выполнения поставленных для этого задач:

I. Исследован феномен манипуляции в супружеских конфликтах. Резюмируя данные по работам, можно говорить о наличии в 100 % браков психологической манипуляции.

II. Охарактеризованы наиболее встречающиеся манипулятивные техники поведения, применяемые супругами: лишение любви, создание у партнера чувства стыда, плач, чувство вины, уход или избегание, «молчаливое обращение». По исследованиям общими для партнеров техники оказались: «чувство вины», «демонстрация обиды», «болезнь», «шантаж».

III. Проведено эмпирическое исследование манипуляций в супружеских конфликтах. Сделаем краткие выводы по сравнительному анализу данных, полученных в результате качественного анализа данных глубинных интервью с двенадцатью информантами с разным стажем супружеской жизни.

1. Использование различных техник манипулятивного поведения участниками супружеского конфликта по-разному влияет на него: одни приводят к деструктивным результатам, а другие - к конструктивным.

Деструктивными являются манипуляции, применение одним из супругов которых приводит к развитию, затягиванию, усугублению, временному угасанию конфликта, его перерастанию в хронический и к препятствию разрешению конфликта. При определенных обстоятельствах к таким техникам относятся манипуляция обидой, манипуляция намеками, манипуляция чувством вины, манипуляция обманом, манипуляция чувством вины на фоне убеждения, манипуляция слезами, манипуляция комплиментами и юмором, манипуляция посредством третьих лиц, манипуляция критикой и оскорблениями, манипуляция показным безразличием.

Конструктивными являются манипуляции, в результате которых

конфликт предотвращается, ослабевает и происходит управление им. В определенных условиях к данным техникам относятся манипуляция готовкой еды, манипуляция обидой и молчанием, манипуляция притворством, манипуляция примером.

2. Существуют манипулятивные техники поведения, применение которых участниками семейного конфликта может оказать на него конструктивное воздействие. При этом важен контекст использования определенных техник манипулятивного поведения.

3. С увеличением времени совместной жизни манипуляции в ходе семейных конфликтов между супругами не исчезают, но приобретают более конструктивный характер. По нашим результатам, в браках, находящихся в периодах от 6 до 13 лет преобладают негативные манипуляции. В браках же от 1 до 2 лет и от 13 до 33 лет в основном фигурируют позитивные манипуляции.

Таким образом, в результате проведенного исследования выдвинутые гипотезы оказались подтверждены. Эти материалы могут оказаться полезны специалистам помогающих профессий, соприкасающиеся в своей работе с супружескими конфликтами.

Проведя эмпирическое исследование, мы не можем заключить, что установлена такая-то закономерность. Но мы можем сказать, что подтверждены ранее установленные данные о том, что практически 100 % супругов применяют манипуляции во взаимоотношениях друг с другом.

Мы можем констатировать факт о многогранности феномена манипуляции. И чем больше будет проводиться качественных исследований в этом направлении, тем быстрее устранятся все мифы о манипуляциях между мужем и женой, и тем быстрее на их место придут разумные научные данные, которыми можно оперировать для более глубокого, детального изучения супружеских конфликтов.

Основываясь на проведенном исследовании, предложим практические рекомендации по поводу манипуляций в супружеских конфликтах:

- 1) Супруги могут признавать свое манипулирование или

манипулирование супруга, потому что: во-первых, научно доказано - каждый уже с детства обладает манипулятивным потенциалом, но варьируется его реализация в поведении, во-вторых, выработав привычку замечать применение манипулятивных техник поведения, возможна их замена на более эффективное поведение в определенных ситуациях или управление влиянием техники на ход конфликта.

2) Мужу или жене рекомендуется рассказать своему партнеру о том, что он или она чувствует, что им манипулируют. Во избежание негативной реакции оппонента стоит соблюдать следующий пункт.

3) Важно в целом строить взаимоотношения конструктивно, заниматься профилактикой деструктивных конфликтов в семье. Но и это не предохраняет от применения кем-либо из супругов в конфликте манипуляций (к тому же, мы уже выяснили, что они сами по себе не всегда негативны). Поэтому, возвращаясь ко второму пункту, необходимо быть конкретным в описании манипуляции и своих чувств. И в целом желательно быть более прямыми в своих вопросах или заявлениях.

4) Если манипуляции в браке продолжаются, и они оказывают деструктивное влияние на взаимоотношения, рекомендуется обратиться к специалисту, имеющему квалификацию в области семейных конфликтов.

В ходе работы были выполнены не только цели данного исследования, но и цели выполнения выпускной квалификационной работы:

- развиты навыки самостоятельной работы и овладения методикой исследования, анализа обработки информации, экспериментирования при решении разрабатываемых в данном исследовании проблем и вопросов;

- систематизированы, закреплены и расширены теоретические и практические знания по семейной конфликтологии для их применения при решении конкретных научных задач.

Список литературы

1. Андреева, Т. В. Психология современной семьи. Монография / Т. В. Андреева. - СПб. : Речь, 2005. – 436 с.
2. Анкудинов, И. И., Иванова, К. П. Исследование осознанности использования и распознавания манипуляций студенческими парами [Электронный ресурс] / К. П. Иванова, И. И. Анкудинов // Научное обозрение : электрон. журн. – 2018. – №2. Режим доступа: <https://srjournal.ru/2018/id114/>
3. Анцупов, А. Я., Шипилов, А. И. Конфликтология: учебник для вузов / А. Я. Анцупов, А. И. Шипилов. - М. : ЮНИТИ, 2000. - 551 с.
4. Белановский, С. А. Глубокое интервью: учебное пособие. - М. : Никколо-Медиа, 2001. - 320 с.
5. Берн, Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. Люди, которые играют в игры. Психология человеческой судьбы [Электронный ресурс] / Э. Берн. - СПб. , 1992. – Режим доступа: <http://www.lib.ru/RHINO/BERN>.
6. Веселкова, Н. В. Методические принципы полужформализованного интервью // Социология: методология, методы и математическое моделирование. - 1995. - №5-6. - С. 28-48.
7. Войскунский, А. Е. Качественный анализ данных / А. Е. Войскунский, С. В. Скрипкин // Вестник Московского университета. Сер. 14. Психология. – 2001. – №2. – С. 93-109.
8. Голод, С. И. Стабильность семьи: социологический и демографический аспекты / Г. М. Романенкова. - Л. : Наука, 1984. - 136 с.
9. Готлиб, А. С. Введение в социологическое исследование. Качественный и количественный подходы. Методология. Исследовательские практики : учеб. пособие / А. С. Готлиб. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Флинта : МПСИ, 2005. - 384 с.
10. Грачев, Г. В., Мельник, И. К. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического

воздействия / Г. В. Грачев, И. К. Мельник. - М. : ИФ РАН, 1999. - 98 с.

11. Дойч, М. Разрешение конфликта (Конструктивные и деструктивные процессы) // Социально-политический журнал. - 1997. - № 1. - С. 202-217.

12. Доценко, Е. Л. Механизмы психологической защиты от манипулятивного воздействия. Дисс. канд. психол. н. - М., МГУ, 1994. - 165 с.

13. Доценко, Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е.Л. Доценко. - М. : ЧеРо, Изд-во МГУ, 1997. - 344 с.

14. Емельянов, С. М. Практикум по конфликтологии / С. М. Емельянов. - СПб. : Питер, 2009. - 384 с.

15. Еремина, Н. В. В России распадается больше половины браков [Электронный ресурс]. 2017. - Режим доступа: <https://www.gazeta.ru/business/2017/08/10/10826804.shtml>

16. Зеленин, В. В. Пара слов о манипуляции жизнью // Колесо жизни. - 2010. - №5. - С. 18-24.

17. Знаков, В. В. Макиавеллизм: психологическое свойство личности и методика его исследования // Психологический журнал. - 2000. - Т. 21, №5. - С. 16-22.

18. Иванова, Ю. А. Стратегии самоутверждения дошкольников в семье / Ю. А. Иванова // Социально-экономические явления и процессы. - Тамбов, 2012. - №1. - С. 281-286.

19. Ильин, В. И. Драматургия качественного полевого исследования. - СПб. : Интерсоцис, 2006. - 256 с.

20. Казаринова, И. Н. Методология и методы библиотечных и психолого-педагогических исследований. Альбом комментированных структурно-логических схем: учебно-методическое пособие / И. Н. Казаринова. - М. : Берлин : Директ-Медиа, 2014. - 95 с.

21. Кара-Мурза, С. Манипуляция сознанием. - М., 2005. - 512 с.

22. Карнеги, Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей / Д. Карнеги. М. : Прогресс, 1989. - 55 с.

23. Кибанов, А. Я. Управление персоналом: теория и практика. Этика

деловых отношений : учеб.-практ. пособие / Д. К. Захаров, В. Г. Коновалова, А. Я. Кибанов. - М. : Проспект, 2013. - 88 с.

24. Ким, А. А., Оконечникова, Л. В. Манипулирование в супружеских взаимоотношениях. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=23102052&>

25. Козачек, О. В. Психологическая манипуляция в семье ребенка-дошкольника: анализ родительских представлений [Электронный ресурс] / С. В. Бравославская, А. В. Черняева // науч. журнал. - 2013. - №8. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/psihologicheskaya-manipulyatsiya-v-semie-rebenka-doshkolnika-analiz-roditelskih-predstavleniy>

26. Козачек, О. В. Возрастно-психологические предпосылки манипулятивного поведения детей дошкольного возраста [Электронный ресурс] // науч. журнал. Психология образования в XXI веке: теория и практика. - 2015. - С. 52-55. - Режим доступа: http://psyjournals.ru/education21/issue/54134_full.shtml

27. Ковалевская, Е. В. Социология: учебно-методический комплекс [Электронный ресурс]. - М. : центр ЕАОИ, 2009. -164 с. - Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2013/13573.htm>

28. Козер, Л. Функции социального конфликта / пер. с англ. О. А. Назаровой. - М. : Идея-Пресс, Дом интеллектуальной книги, 2000. - 205 с.

29. Кошарная, Г. Б. Триангуляция как способ обеспечения валидности результатов эмпирического исследования / Г. Б. Кошарная, В. П. Кошарный // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. - 2016. – № 2 (38).

30. Куликович, Т. Как хорошо подать результаты качественного исследования: метод тематических сетей [Электронный ресурс]. - 2016. - Режим доступа: <https://habr.com/post/317544/>

31. Лагонда, Г. В. Психология супружества: кому и зачем нужна новая теория брачных отношений [Электронный ресурс] // Парадигма. - 2016. - №23. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/psihologiya-supruzhestva-komu-i>

zachem-nuzhna-novaya-teoriya-brachnyh-otnosheniy

32. Леонтьев, А. А. Психология общения. - 2-е изд., испр. и доп. - М. : Смысл, 1995. - 365 с.

33. Макиавелли, Н. Государь. Искусство войны / Н. Макиавелли. - М. : Эксмо, 2013. - 448 с.

34. Матовская, А. В. Использование невербальной информации в личном интервью / А. В. Матовская // Социс. - 2006. - №3 (263). - С. 104-112.

35. Мельников, В. Глубинные интервью [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=6O0CQ0hIPdA&t=3977s>

36. Мясищев, В. Н. Психология отношений / М. Бодалев. М. : Институт практической психологии, 1998. - 386 с.

37. Олифинович, Н. И. Психология семейных кризисов / Н. И. Олифинович, Т. А. Зинкевич-Куземкина, Т. Ф. Велента. – СПб. : Речь, 2006. – 360 с.

38. Пезешкиан, Н. Позитивная семейная психотерапия / М. Н. Дымшица, Д. А. Леонтьев. - М. : Смысл, 1992.

39. Погосян, Г. А. Классификация интервью [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/text/19278959/>

40. Посысов, Н. Н., Основы психологии семьи и семейного консультирования: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений [Электронный ресурс] / Л. Г. Жедунова, И. А. Можаровская, Е. Н. Юрасова, Н. Н. Посысов. - М. : ВЛАДОС-ПРЕСС, 2004. - 328 с. - Режим доступа: <http://www.klex.ru/9yt>

41. Резаев, А. В., Трегубова, Н. Д. Сравнительный анализ в социологии: уровни применения и концептуальные проблемы // Журнал социологии и социальной антропологии. - 2012. - №4. - С. 44-62.

42. Рикер, П. Герменевтика. Этика. Политика: московские лекции и интервью. - М. : АCADEMIA, 1995. - 160 с.

43. Руслина, А. О. Возрастные, половые и профессиональные различия в понимании манипуляции: автореф. дис. канд. психол. наук. М., 2008.

44. Рысев, Н. Ю. Манипуляции и влияние в продажах / Н. Ю. Рысев. - СПб. : Реконт, 2014. - 225 с.
45. Рюмшина, Л. И. Психология манипулирования людьми (ценностно-смысловой аспект) / Л. И. Рюмшина. - Ростов-на-Дону: Изд-во Ростовского ун-та, 2003. - 144 с.
46. Сагатовский, В. Н. Социальное проектирование (к основам теории) // Прикладная этика и управление нравственным воспитанием. - Томск, 1980. - С. 83-89.
47. Семейный кодекс Российской Федерации от 29.12.1995. № 223-ФЗ (с изменен. на 29.12.2017 г.).
48. Семейная психотерапия. Хрестоматия / Э. Г. Эйдемиллер, Н. В. Александрова, В. Юстицкис. - СПб. : Питер, 2000. - 506 с.
49. Семенова, В. В. Качественные методы: введение в гуманистическую социологию / В. В. Семенова. – М. : Добросвет, 1998.
50. Сиразетдинова, М. Ф. Многообразие подходов к определению манипуляции сознанием: возможности систематизации [Электронный ресурс] // Научно-методический электронный журнал «Концепт». - 2015. – Т. 13. – С. 4041–4045. – Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2015/85809.htm>
51. Стернин, И. А. Введение в речевое воздействие / И. А. Стернин. - Воронеж : Кварта, 2001. - 252 с.
52. Сысенко, В. А. Супружеские конфликты / В. А. Сысенко. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Мысль, 1989. – 176 с.
53. Танасов, Г. Г., Сысоева, О. А. Манипулирование в отношениях женщины с мужчиной [Электронный ресурс] // науч. журнал. - 2011. - №1. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/manipulirovanie-v-otnosheniyah-zhenschiny-s-muzhchinoy>
54. Танасов, Г. Г., Сысоева, О. А. Манипулятивное поведение в отношениях женщин и мужчин с партнером противоположного пола [Электронный ресурс] // науч. журнал. КубГАУ. - 2011. - №69. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/manipulyativnoe-povedenie-v-otnosheniyah>

zhenschin-i-muzhchin-s-partnerom-protivopolozhnogo-pola

55. Титимова, В. С., Масликов, В. А. Технологии урегулирования семейных конфликтов // Материалы ивановских чтений. - 2017. - №2-1 (12). – С. 274-279.

56. Ткачева, Н. Н., Иванова, К. П. Исследование семейных конфликтов в российской науке (2004–2017): библиометрический анализ [Электронный ресурс] // Научное обозрение : электрон. журн. – 2017. – № 4. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-semeynyh-konfliktov-v-rossiyskoy-nauke-2004-2017-bibliometricheskiy-analiz>

57. Фексеус, Х. Искусство манипуляции. Не дай себя обмануть [Электронный ресурс] / Пер. с швед. Е. Хохловой. - М. : АСТ, 2015. - 158 с. - Режим доступа: https://bookz.ru/authors/henrik-fekseus/iskusstv_309/1-iskusstv_309.html

58. Харли, У. Законы семейной жизни. М. : Протестант, 1992. - 207 с.

59. Худяков, А. И. Экспериментальная психология в схемах и комментариях. - СПб. : Питер, 2008. - 320 с.

60. Ух ты, говорящая рыба! Советский мультфильм. Золотая коллекция [Электронный ресурс]. - 1983. - Режим доступа: https://www.youtube.com/watch?v=oUk8uXUk_6A

61. Чепмен, Г. Пять языков любви (как выразить любовь вашему спутнику). М. : Библия для всех, 2017. - 184 с.

62. Шейнов, В. П. Манипулирование и защита от манипуляций / В. П. Шейнов. - СПб. : Питер, 2014. - 304 с.

63. Шейнов, В. П. Скрытое управление человеком (психологи манипулирования) / В. П. Шейнов. - М. : АСТ-пресс, 2002. – 848 с.

64. Шнейдер, А. В. Психология семейных отношений. Курс лекций. - М. : ЭКСМО-Пресс, 2000. - 501 с.

65. Штейнберг, И. Е., Ковалев, Е. М. Качественные методы в полевых социологических исследованиях / И. Штейнберг. - СПб. : Алетей, 2009. - 356 с.

66. Штейнберг, И. Е. Логические схемы обоснования выборки в качественных исследованиях: «Восьмиконная модель выборки для исследовательского интервью» [Электронный ресурс]. 2011. - Режим доступа: <http://fieldsociology.blogspot.ru/2011/12/blog-post.html>
67. Шостром, Э. Анти–Карнеги, или Человек-манипулятор / Э. Шостром. – Минск : Полифак, 1992. – 356 с.
68. Шостром, Э. Человек-манипулятор. Внутреннее путешествие от манипуляции к актуализации / Пер. В. Данченко. - К. : PSYLIB, 2003. - 168 с.
69. Ядов, В. А. Социологическое исследование: методология, программа, методы. - М. : Наука, - 1972. - 253 с.
70. Ames, M., Kidd, A. H. Machiavellianism and women's grade point averages // Psychological Reports. - 1979. - Vol. 44., №1. – P. 223-228.
71. Christie, R., Geis, F. I. Studies in machiavellianism. - N. Y., 1970.
72. Denzin, N. The Research Act: A Theoretical Introduction to Sociological Methods. - Chicago : Aldine, 1970.
73. Donaghy, W. C. The Interview: Skills and Applications. - Dallas : Scott, Foresman & Co, 1984.
74. Gorden, L. R. Interviewing: Strategy, Techniques and Tactics. The Dorsey press. - Chicago, 1987. - 111 p.
75. Oxford paperback Thesaurus. - N. Y. : Oxford University Press, 2001. – 968 p.
76. Stritof, S. Manipulation in Marriage [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.thespruce.com/manipulation-in-marriage-2302245>
77. Stritof, S. What Married Couples Should Know About the Silent Treatment [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.thespruce.com/married-couples-silent-treatment-2303421>.

Приложение А

Вспомогательные материалы к главе 1

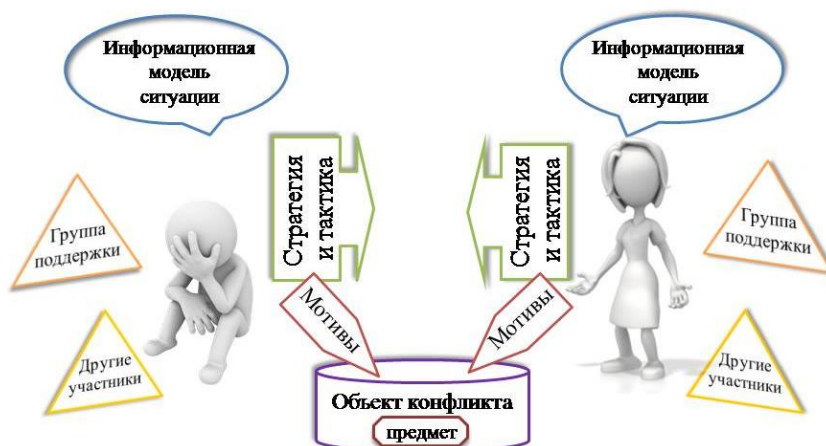


Рисунок А.1 - Структура супружеского конфликта

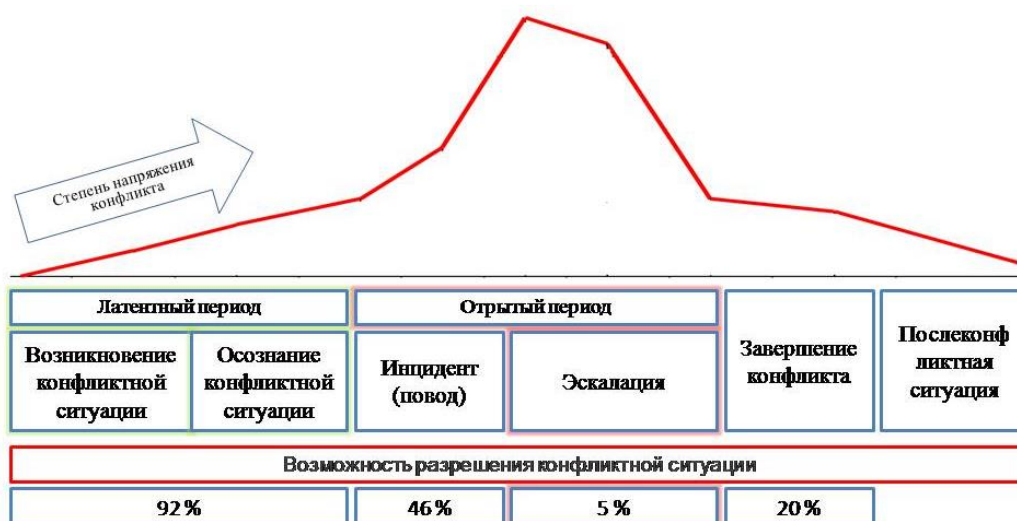


Рисунок А.2 - Динамики конфликта



Рисунок А.3 - Классификация семейных конфликтов

Т а б л и ц а А.1 - Типы относительно неблагополучных браков

Тип брака	Характеристика
Конфликтные браки	Между супругами имеются постоянные сферы, где их интересы сталкиваются, порождая сильные и продолжительные отрицательные эмоциональные состояния. Но брак может сохраняться благодаря другим факторам и уступкам, компромиссным решениям конфликтов.
Кризисные браки	Противостояние интересов и потребностей супругов носит острый характер и захватывает важные сферы жизнедеятельности семьи. Супруги занимают непримиримые, даже враждебные позиции по отношению друг к другу, не соглашаясь на уступки. К таким брачным союзам относят все, которые распадаются или - на грани распада.
Проблемные браки	Длительное существование трудностей, способных нанести ощутимый удар стабильности брака (отсутствие жилья, продолжительная болезнь одного из супругов, отсутствие средств на содержание семьи, осуждение на длительный срок за преступление и ряд др.). В таких семьях вероятно обострение взаимоотношений, появление психических расстройств у одного или обоих супругов.
Невротический брак	Здесь основную роль играют не наследственные нарушения в психике супругов, а накопление воздействия психологических трудностей, с которыми встречается семья на своем жизненном пути. У супругов отмечается повышенная тревожность, расстройство сна, эмоции по любому поводу, повышенная агрессивность и т.д.

Т а б л и ц а А.2 - Основные модели поведения в конфликте

Модель поведения	Характеристика модели поведения
Деструктивная	Постоянное стремление участника к расширению и обострению конфликта, а также принижение оппонента и негативное оценивание его личности. Индивид, применяющий данную модель поведения, подозрителен и недоверчив к партнеру, нарушает этику общения.
Конструктивная	Стремление уладить столкновение и нацеленность на поиск приемлемого решения. Выдержка, самообладание, доброжелательное отношение к партнеру. Открытость, лаконичность, немногословность.
Конформистская	Личность пассивна и склонна к уступкам, а также непоследовательна в оценках, суждениях, поведении. Человек легко соглашается с точкой зрения оппонента и уходит от острых вопросов.

Приложение Б

Вспомогательные материалы к главе 2

Т а б л и ц а Б.1 - Структура манипулятивного процесса

Элемент	Описание
Цель манипулятора	Речь идет о том, что нужно манипулятору и что удовлетворяет его потребность. Истинную цель манипулятор чаще всего старается скрыть.
Потребность манипулятора	Подразумевается то, что должен получить или почувствовать манипулятор, который всегда скрывает свою истинную потребность.
Пусковой механизм	Под ним понимается контекст манипуляции, т.е. то, что помогает запустить манипуляцию;
Мишень манипулятора	Это то, на что воздействует манипулятор, чтобы достигнуть своей цели. Выделяют три вида мишеней: потребности, ценности и самооценка.
Технология манипуляции	Имеются в виду средства, которыми оказывается влияние на объект, иначе говоря, то, что бьет по мишени; общая стратегия манипуляции; основной прием манипуляции.
Тактические методы	Манипулятивные фразы: конкретные высказывания, предложения, обороты речи, речевые шаблоны, позволяющие осуществлять манипуляцию.

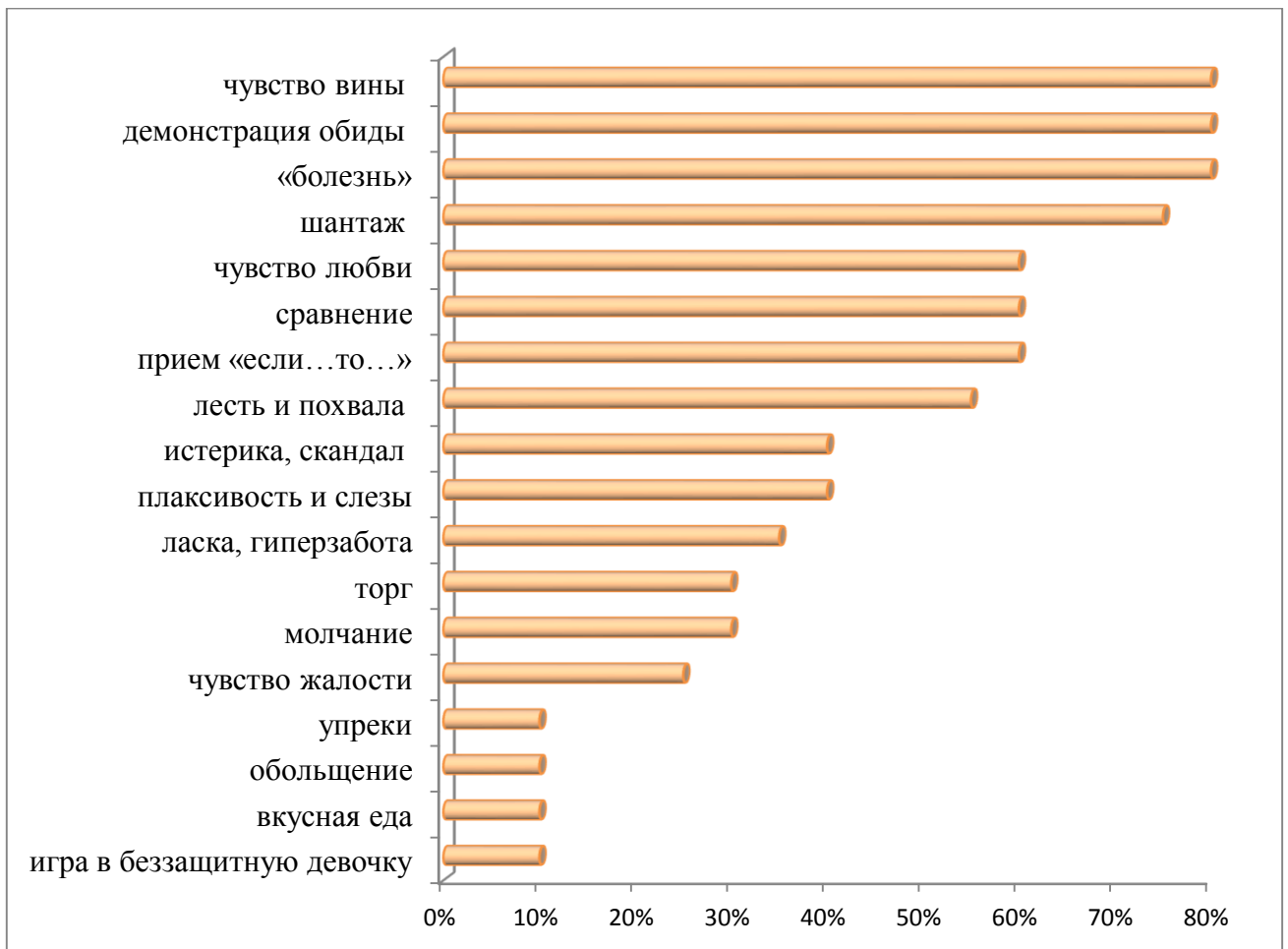


Рисунок Б.1 - Техники и приемы манипулятивного поведения, используемые женщинами

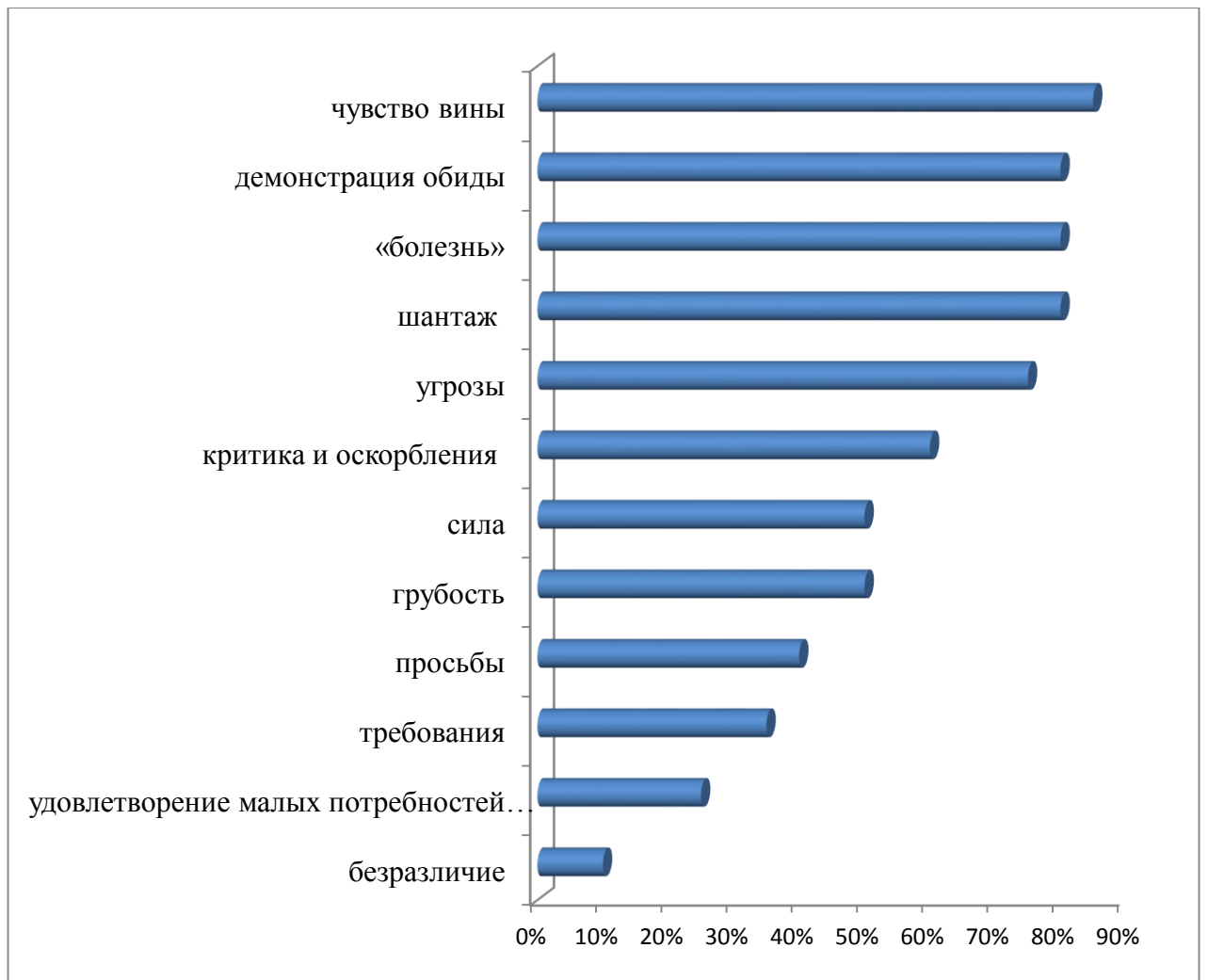


Рисунок Б.2. Техники и приемы манипулятивного поведения, используемые мужьями

Приложение В

Материалы для применения метода интервью



Рисунок В.1 - Фазы и этапы метода интервью в исследовании

План глубинного интервью

Благодарность за участие. Договор о времени на беседу. Напоминание основной темы «Супружеские конфликты», а также о конфиденциальности со стороны интервьюера.

Тема 1

Расскажите о себе

Вспомогательные вопросы:

1. Какое образование, специальность?
2. Возраст?
3. Кем работаете?
4. Ваши интересы, хобби?
5. Что Вас радует?
6. Ваши достижения?
7. Что хорошего было за ближайшее время?

Тема 2

О Ваших взаимоотношениях с партнером

Вспомогательные вопросы:

1. Сколько лет Вы вместе (были/есть)?
2. В браке (если да, сколько лет браку)?
3. Как зарождались Ваши взаимоотношения?
4. Кто был инициатором?
5. Чем Вы «зацепили» друг друга?
6. Как любите проводить совместный досуг?
7. Какие у Вас общие интересы?
8. Опишите самое яркое качество или несколько, которые больше всего Вас привлекают в Вашем партнере

Тема 3

О конфликтах с партнером

Вспомогательные вопросы:

1. Как часто?
2. Какая обычно длительность?
3. Из-за чего чаще всего?
4. Что чаще приводит к стабилизации?
5. Вопросы на определение моделей поведения в конфликте

Тема 4

Приведите 2-3 самых «ярких» конфликтов с партнером

Вспомогательные вопросы:

1. Как Вы и партнер вели себя?
2. Что Вы можете отметить особого в поведении каждого из Вас?
3. Что в поведении Вашем и партнера только усугубляло конфликт? Что Вы и партнер сделали такого, что конфликт шел на спад?
4. Кто обычно инициатор разрешения и какими способами?
5. Какие из описанных конфликтов Вы считаете деструктивными, а какие - конструктивными?

Здесь определяется присутствие в поведении участников элементов, являющихся конструктивными или деструктивными манипуляциями.

Тема 5

Средства и поведение в конфликте

Вспомогательные вопросы:

- 1.5 основных вещей (средств, особенностей поведения, фраз, поступков, действий и т.д.), которые Вы и Ваш партнер предпринимаете в конфликте для его разрешения
- 2.5 вещей с Вашей стороны и Вашего партнера, которые приводили к усугублению конфликта
3. Как вы стабилизируете свои взаимоотношения после конфликта: опишите в деталях, что каждый из Вас делает для поддержания крепких взаимоотношений

Тема 6

Манипуляции в конфликте

Вспомогательные вопросы:

1. Как Вы это понимаете?
2. Исходя из Вашего опыта, какие манипуляции используются супругами в конфликте (приведите пару примеров)?
3. Позитивные манипуляции (помогающие улучшить ситуацию в ходе конфликта) в супружеских конфликтах - это возможно? (расскажите ситуации, в которых это проявлялось)
4. Негативные манипуляции в супружеском конфликте (как это проявляется?)
5. Какое влияние чаще всего оказывают манипуляции на супружеский конфликт по Вашему мнению?
6. Могут ли манипуляции быть причиной супружеского конфликта? (приведете примеры)

Тема 7

Основа благоприятных взаимоотношений

Данная тема является, своего рода, резюме от информанта и может выполнять две функции. Во-первых, давая рекомендации, информант чувствует важность своего мнения для исследования и получает удовлетворение от встречи. Во-вторых, иногда этот разговор может привести опрашиваемого к теме, релевантной исследованию.

Благодарность за содержательное интервью. При необходимости, договор о дополнительной встрече.

Приложение Г

Результаты обработки, интерпретации и анализа результатов проведения интервью

1. Информант глубинного интервью МЭ1

Информанту 21 год, жене - 19 лет. Их брак 1 год, но уже было три «крупных» конфликта. В то же время, молодой человек считает их конструктивными: «Конфликты нужны, чтобы знать, как потом не нужно поступать».

Разговаривая во время глубинного интервью с этим спокойным и расслабленным человеком (свободные движения руками, превалирование «раскрытых» жестов, колени и корпус направлены к интервьюеру, комфортная поза, позитивный эмоциональный настрой и т.д.), возникает впечатление отсутствия у него склонности к манипулированию, по крайней мере, к деструктивным - точно.

Такое мнение могло бы сложиться и о супруге. Вот как ее описывает информант: «Она очень мотивирует меня, спрашивает: «Какие у тебя проекты?». И я начинаю думать. Хвалит меня, обнимает. Развивает во мне лучшие качества. Так она проявляет ко мне свою любовь».

В ходе дальнейшего разговора становится ясно, что либо осознанно, либо неосознанно супруга применяет манипуляции во взаимоотношениях. Например, она восхищается определенными вещами (пример в этой паре: кольцо, коньки), после чего ее супруг «понимал», что их нужно купить и покупал. В то же время, это не означает, что мы причисляем девушку к числу манипуляторов. Напротив, в ее поведении, скорее превалируют прямые формулировки о желаниях: «Я всегда ей помогаю, когда она просит. Я отдаю ей свое время. Делаю комплименты, обнимаю». И все же неосознанные манипуляции присутствуют, в том числе в конфликтах

Конфликт «Субботний»

«Думаю, я делаю много ошибок. Но я всегда хочу все делать для нее лучше. И иногда я пью алкоголь. Порой нужно снять напряжение. Мы с В. договорились посмотреть фильм вечером. Но мне друг предложил сходить отдохнуть. Я с ней хотел об этом поговорить, и получилась как бы ссора. Ну, иногда же нам нужно друг от друга отдохнуть! Позже она мне написала: «Мне сейчас грустно и неприятно». Ответил, что вернусь в 23:30. Немного задержался. Она уже спала, когда вернулся. Проснулся ближе к вечеру. Она собиралась куда-то. Сказала, что, когда написала то сообщение, обиделась. На то, что я не пришел вовремя. А мне нравятся латиноамериканские танцы. Я танцевал просто. Ей не понравилось. Спросила: «Ты танцевал с девушками?». Ответил: «А с кем еще?». Естественно, сейчас-то понимаю уже... Она расплакалась. Я обидел ее. Не разговаривала больше. Смотрю, собирается, ушла. Я очень обидел ее...».

После того, как супруга вернулась, она обнаружила его с «заплаканными» глазами. Он приготовил ей еду. Так он показывал (именно показывал, не говорил), что сожалеет, что обидел ее. Была ли это реакция на манипуляцию на чувстве вины, вследствие чего муж решил ее так искупить? Ведь был вариант повести себя иначе. Нет, это не было действие манипуляции. Супруг описывал свои чувства в ином ключе: «Когда она плакала, я плакал вместе с ней».

Разрешился конфликт тем, что девушка предложила совершить мужу поступок. На следующий день он сделал для нее рисунок и вручил по ее приходу домой.

Резюме

Манипуляция обидой. Этап применения в конфликте: возникновение конфликтной ситуации. Цель: показать партнеру свое недовольство и избежать конфликта путем смены его решения и возвращения домой для реализации ранее намеченных планов. Действие манипуляции: партнер не заметил подтекста в формулировке жены. Результат применения: развитие конфликта.

Манипуляция готовкой еды. Этап применения в конфликте: завершение конфликта. Цель: примирение с партнером. Действие манипуляции: партнер заметил данный «жест». Результат применения: ослабление конфликта.

2. Информант глубинного интервью МВ1

Возраст информанта и его жены: 23 года. Брак продлился 1 год с небольшим количеством конфликтов: «В последнее время все было достаточно прохладно. Жили «по привычке». И вот человек решил, что надо расходиться и вот все. Я не стал удерживать, хотя мог в принципе. Мы так договорились в начале».

Молодой человек не помнил, чтоб ему была озвучена такая тема «Супружеские конфликты» во время приглашения в интервью. Он стал скованнее (выпрямлена спина, руки в замок, ноги в зоне щиколоток скрещены, на мгновение опустились уголки губ, тело на спинке стула, два раза сокращал расстояние - садился прямо с наклоном вперед - в начале и конце процесса), но по мере продвижения «вглубь» интервью вел себя свободнее (руки «раскрывались», ноги также сменяли позицию).

Информанту было непросто говорить об этом (особенно в начале повествования), но он рассказал про один случай, который «пожалуй, был единственным таким вот именно конфликтом».

Конфликт «Переписка»

«Как-то раз я переписывался в ВК¹²⁶ с подругой. Было что-то вроде маленького флирта. Потом я дал ей (жене) свой ноутбук. Не закрыл свой ВК. Она зашла. Посмотрела. Умудрилась найти эту переписку и вот именно этот момент.

Спустя неделю, вечером, я удивился, когда она задает вопросы, а я не понимаю намеки. Она вот намекала: «Что, нравятся «губастые» девушки?». То есть не напрямую начала говорить. Я не в курсе, о чем она говорит. Видно, что настроение плохое. Что плакала, нервничала. Я не понимаю. И все. Это было днем. Съездил на тренировку. Вернулся. И вечером уже решил поговорить. И тогда она тоже долго ничего толком не говорила. Потом уже сказала, что она увидела. И «пошли» слезы (...). Она успела днем проплакаться, рассказать подругам, они успели подсказать, что я «козел» и так далее (...).

Когда она делала намеки, я почувствовал, что как будто бы я виноват, но я был не виноват. Ничего «такого» у меня в мыслях не было. Вроде бы виноват, потому что флирт был. С другой стороны, ничего конкретного я и не думал. Долго не понимал, потому что переписка была еще за месяц до этого (...). Человек узнал в одно время, а разобрались осень поздно. Вместо того, чтобы сразу сказать, пытался намеками (...). Если возникает проблема, лучше решить ее побыстрее».

Резюме

Манипуляция намеками. Этап применения в конфликте: возникновение конфликтной ситуации. Цель: добиться самостоятельного раскаяния мужа. Действие манипуляции: партнер не заметил подтекста в формулировке жены. Результат применения: затягивание конфликта.

*3. Информант глубинного интервью МС2**

Информанту 24 года, жене - 23. Брак длится 2 года, в целом, благополучно. Супруги озвучивают свои проблемы, решают их друг с другом. Причины конфликтов молодой человек озвучил следующие: «Деньги, да, это у меня на первом месте, денежные траты, экономия. Во-вторых, я шучу, но не всегда понимает, что это шутка. Приходится говорить, что это шутка. Ну, это я делаю тоже во благо нее, чтобы вырабатывать у нее, скажем так, «стрессоустойчивость».

Хозяйственно-бытовой конфликт в данной паре являлся хроническим, но с развитием их взаимоотношений стал поверхностным и слабым. Причина конфликта, обозначенная информантом второй по счету, приводит, как правило, к кратковременным слабым конфликтам, и в то же время - скрытым - в начале отношений. Жена не выражала вербально

¹²⁶ Социальная честь «ВКонтакте».

свое недовольство. В основном это проявлялось в виде обиды и молчания (silent treatment и routing). Когда молодожены перешли на этап узнавания и привыкания, став открытым, данный конфликт практически искоренился.

«Ю. либо обижается, либо закрывается. Но все чаще стала больше выражать свою позицию. Говорить, что я не прав, либо указывать на мои ошибки. При этом, не обвиняя, а показывая мне, почему я не прав, чтобы я понял. Чтобы я согласился, если я действительно не прав. А если я не соглашаюсь с ее мнением, «дуются», потом миримся. Но чаще делаю шаг навстречу я. Потому что, если я с Ю. ссорюсь... Мне сложно признавать точку зрения других, но в последнее время все чаще получается».

Модель поведения супруги, обозначенная выше, возникала и в других конфликтах. Об этом будет сказано подробнее в анализе интервью с ЖЮ2*. Что касается манипуляций в конфликте со стороны супруга, то они не только заметны по его рассказу, но и признаются позже самим информантом.

«Я стараюсь особо не кричать. То есть спокойно, «на пальцах» разьяснять. Пытаюсь докопаться всегда до сути, а Ю. иногда этого [небольшой смех] не может вытерпеть. «Давай уйдем от темы», - говорит, - «Что тебе 20-30 мин «мусолить» одно и то же». А я просто хочу докопаться до проблемы и расставить все точки. Раньше было сложно, сейчас уже полегче. Возможно, дойдет до того, что вообще будем друг друга с полуслова понимать и сразу свои ошибки признавать. Но иногда так получается, что она действительно права, я не прав. На мой взгляд, проигрыш в споре или отступление для меня был бы позором и автоматически принижал мужское достоинство в глазах партнера. Гордость не позволяет в этом признаться в том, что не прав, но тоже дело времени. В общем, сейчас я стараюсь быть более мягким. И больше успокаивать. Ну, естественно, парни девушек успокаивают, девушки более эмоциональны, это понятно».

По результатам проведенного анализа, данный фрагмент содержит взаимосвязанные ключевые моменты: нежелание супруга признать неправоту - затяжное убеждение супругом жены - «победа» супруга, так как жена готова прекратить это взаимодействие, а, значит, мужу не пришлось признавать своей ошибки.

«Манипуляции во благо - это говорить что-то, делать так, чтобы все как бы получилось само собой, но при этом было хорошо для нас обоих. И для меня и для того, ради кого я стараюсь, но что бы он этого особо не заметил. И у меня получается (небольшой смех)».

«Я в основном это делаю для Ю., чтобы придать ей уверенности. Чтобы она меньше «закручивалась» по этой ситуации. Чтобы в себе вырабатывала самоуверенность, стойкость, скажем. Ну и была более инициативная, что ли. То есть, во благо Ю.».

«Например, схема. Я что-то такое говорю, чтобы было человеку приятно, типа «сэндвича», допустим. Хорошее-плохое-опять хорошее. Иногда... играть. Как актер. Надеть маску и разыграть постановочную сценку. Чтобы действительно человека заинтересовать, можно даже ввести в какой-то транс, чтобы он отвлекся от этой проблемы и переключился на какую-то созданную мною ситуацию. Но чтобы она была тесно связана с реальной. Ну и в итоге потом человек... Я не помню, честно... У меня как-то так происходит... Я не могу запомнить, как это происходит. Но мне важен сам результат».

«Иногда все-таки получается как-то неосознанно. Экспромт. Нужно хоть что-то сделать, чтобы хоть как-то отвлечь человека от темы. Вот и делаю. Но это случается крайне редко. В основном уже по заранее продуманному сценарию у себя в голове».

«Манипуляции в конфликте во благо - возможно. Но там уже виртуозы так делают. Ну, или хотя бы те люди, которые знают других, как пять пальцев, и могут этим воспользоваться, естественно во благо того, ради которого они это делают. Ну, иногда те, кто хотят провести манипуляцию, они, конечно, задумываются о выгоде чисто для себя, но в основном они делают это для другого. Ради которого это все затевается. Это возможно. Но иногда это недопустимо. Это уже в особо таких сложных случаях. Но я считаю, что это можно делать, только с теми, кого ты знаешь очень хорошо».

О манипуляциях супруги молодой человек говорит следующее: «Это больше в конфликте, а так, в повседневности этого нет. Она замыкает, как будто хочет, чтобы я пошел навстречу. Я понимаю, если я первым этого не сделаю, то она сама толком не сделает, потому что стесняется или боится. Просто молчит или показывает иногда руки вот так вот «бла-бла-бла». Что меня иногда «выбешивает» (...). Ну не хочешь, не говори».

«Даже у нее есть особенное выражение лица, когда она так обижается и пытается, не то что она мною манипулирует, но пытается привлечь внимание, что, возможно даже во благо, чтобы ситуация...был позитивный исход. Это только тогда проявляется. А так в повседневности - нет».

Резюме

Манипуляция обидой и молчанием (silent treatment, routing). Этап применения в конфликте: возникновение конфликтной ситуации. Цель: «выразить» недовольство и добиться инициативы по примирению от партнера. Действие манипуляции: чаще всего партнер сразу реагирует. Результат применения: управление конфликтом.

4. Информант глубинного интервью ЖЮ2*

Когда возникает спорный вопрос, является ли тот аспект поведения его партнера, о котором говорит информант, манипуляцией, во-первых, задаются дополнительные вопросы об ощущениях, которые испытывал при этом первый, во-вторых, информация сверяется с данными от партнера информанта. То есть, участие обоих супругов в исследовании позволяет восстановить целостную картину конфликта между ними.

Жена предыдущего информанта на первый взгляд скромная и спокойная, но в рассуждениях довольно открыта, что выражается и в невербальных признаках: аккуратная, но комфортная поза, жестикуляция на уровне груди, хоть и нечастая, в целом спокойный и доверительный настрой.

Одной из причин конфликтов между партнерами в первое время являлись шутки мужа в адрес жены: «Банально, но если он меня обзовет, то, конечно, я буду ругаться, наверно. Ну, какое-то оскорбление (...). Он говорил какие-то фразы, которые были болезненные или раздражали».

Такая «болезненность» к словам, которые ее муж некоторое время считал безобидными, уходит корнями в детство девушки: «Как бы это ни было стыдно и грубо это ни звучало, я не испытываю к маме, почему-то, такой любви, тяги вернуться домой, не хотелось ее обнять, поцеловать. Я почему-то этого не испытываю, но при этом этого стыдно. Потому что у нее такой, лидерский, характер, она директор школы. Она говорит, что я мямля, что я слишком скромная, безынициативная, я ведомая, ей это не нравится».

Но наибольший акцент супруга делает на хозяйственно-бытовом конфликте, а именно, финансовом: «Наверно, самый распространенный, это не только среди нас, это конфликт денежный. Кто-то умеет лучше экономить, кто-то хуже. Допустим, я не видела смысла на неделю столько сладостей покупать. Потому что он мне говорил, что ему денег не хватает, а я ему говорила: «Ты слишком много там сладкого покупаешь!»».

«Мне не нравится, когда С. на мне применяет какие-нибудь техники. Как-то мы играли в «Монополию», он меня как будто бы обидел. Я ничего не поняла. Он потом сказал, что надо мной эксперимент провел. Меня якобы в искусственную обиду ввел. Чувство, как будто подопытный кролик».

На вопрос про конструктивность манипуляций девушка отвечает: «Я думаю, что можно. Если человек знает, как манипулировать, незаметно, эту тонкую грань, то, думаю, вполне возможно. Ну да, вот если знаешь человека, какие-то его фразы, эти же фразы, наверно можно и применить к этому же человеку. Он наверно войдет в какое-то доверие. Но при этом это получится манипуляция. Ты же используешь его же фразы. «Отзеркаливание» это называется. Да, как-то тонко, думаю, можно вывести. Это, психология».

В конфликте «я стараюсь не кричать. Тембр голоса выбрать определенный, успокаивающий. Также где-то читала и стараюсь применять, нельзя. когда споришь или ругаешься, говорить «ты не прав». Нужно говорить: «Я не совсем с тобой согласен, но

послушай, что я тебе скажу». Менее агрессивные фразы, нейтральные. В последнее время мало ссорюсь. Я не так много это применяю».

Рассказ девушки подкрепляет и дополняет информацию от ее супруга. Она описывает свое поведение, проявляющееся, как нам известно, при манипуляции обидой: «Мне сложно помириться первой потому, что я не знаю, в какую минуту, в какой час мне стоит подойти к человеку. То есть, например, он в углу сидит молчит, я сижу в углу молчу. И я понимаю, что надо помириться, но я не знаю, в какой момент. Подойти обнять, поцеловать, «извини, пожалуйста». То есть я, наверно, стесняюсь. Не знаю, когда лучше, когда стоит. Поэтому я сижу «мнусь-мнусь-мнусь», в итоге получается, что С. подходит первый ко мне мириться».

*5. Информант глубинного интервью МК2**

Информанту 24 года. В ходе беседы спокоен, мало «раскрывается» (в плане жестов, что проявлялось в том числе кратковременных «закрытых» позах), говорит в основном обобщенно, без деталей.

Он 2 года состоит в браке с 23-ей участницей данного исследования, информация от которой будет значительно дополнять беседу с ее мужем.

Конфликтны в паре, особенно тяжелые, по большей части, отсутствуют. Супруг говорит о том, что «есть кратковременные редкие ссоры (обиды). Максимум что было - мы могли обидеться друг на друга из-за определенных действий. Причины: «мелкие», бытовые. Не было такого, чтоб именно ругались».

Общее мнение информанта о данной форме взаимодействия такое: «Определенная ситуация не критична, ничего страшного в этом нет. Могло быть и хуже. Скорее всего, данная ситуация даже к лучшему приведет. Я заметил парадокс. Что бы плохого не случилось, оно все к лучшему сводится. С одной стороны кажется, что все плохо. Потом это «все плохо» перерастает во что-то более лучшее, чем было раньше. Чего невозможно было достичь, пока это «плохо» не случилось. И, зачастую, ситуации незначительные».

Информант стремится к компромиссу в конфликте. «Обычно все довольно просто. Я говорю, что все хорошо. Ничего страшного не произошло. Ну, подумаешь то-то се-то, «фиг с ним». Зато вон как хорошо. Во всем негативном всегда есть плюсы. Я стараюсь на это обратить внимание».

Мы видим, что информант рассматривает конфликт только как конструктивный. Задавая большое количество уточняющих вопросов, узнали, что супруги предпринимали в одной из «кратковременных ссор».

«Я один раз, не предупредив К., остался с друзьями «на ночевке». А она ждала меня. Я не пришел. Ну и ей это было неприятно. Она обиделась. У меня просто не было времени ей написать. И потом не было бы возможности встретиться с друзьями. Мы просто все вместе собрались, потом у всех свои дела, проблемы. Вот».

«Потом обсудили сразу, по телефону, ВКонтакте. У нас претензий, как таковых, не было. Потому что и я понял К., и К. меня поняла, мои мотивы. И в общем-то все. Старался спокойно обсудить ситуацию, успокоить».

«Мы обычно вообще не ссоримся. Но даже если происходят какие-то недопонимание, после этого мы стараемся обращать на это внимание и уже не делать так, как мы делали раньше. После таких разговоров мы приходим к чему-то общему, что меня и К. удовлетворяет. И в этом, по факту, нет компромисса. И мне хорошо и К. хорошо. Потому мы так рано и поженились. Я считаю, редко такое случается: найти человека, с которым почти никогда не ссоришься. Когда живешь и твой родной человек. Видишь в нем отражение себя. Мы друг к другу относимся с понимаем. Друг друга радуем. Душа в душу живем».

Информант вообще не знаком с понятием манипуляции. Но известно, что он подвергался такому влиянию со стороны его матери, о чем упоминает его жена.

*6. Информант глубинного интервью ЖК2**

Информант хорошо идет на контакт, чувствует себя свободно во время беседы, принимает от начала до конца комфортную позу, сопровождает разговор жестиком. Ее ответы конкретны, имеют прямую зависимость с вопросами. Проявляет интерес к интервью,

с позитивным настроем.

В начале беседы была получена информация, подтверждающая слова супруга (про отсутствие «крупных» конфликтов, про редкие «обиды», про взаимопонимание). Можно дополнить картину следующими фрагментами: «оскорбляя человека, не любишь», «нельзя опускаться до оскорблений», «оскорбления - звоночек», «нельзя врать ради блага, главное - честность». Далее жена говорит о конфликтах, не упомянутых К. Опишем один из них.

Конфликт «Тройка»

«Очень переживала, будет ли место в общежитии на следующий год. Не было стабильной работы, только этот фри-ланс: не понятно, когда зарплата. К. очень много готовился к экзаменам. Он получил тройку (...). Поставили несправедливо. Когда К. пришел домой расстроенный, я даже не поддержала его. У меня началась паника. Я стала сразу переживать, как мы теперь заселяться будем на следующий год (думала, что из-за тройки придется снимать квартиру, а на нее недостаточно средств). Пыталась его «продать» на чувство вины. Был длинный разговор «в интонациях». Мне потом было ужасно стыдно. Но я извинилась очень быстро».

Соотнесем данный фрагмент с учетом всей информации, полученной от информанта в ходе интервью, с тем, что мы узнали от ее мужа: «Я говорю, что все хорошо. Ничего страшного не произошло. Ну подумаешь то-то се-то, «фиг с ним». Зато вон как хорошо». Благодаря тому, что нам известна эта базовая концепция¹²⁷ супруга, воссоздается картина события.

Итак, жена очень встревожена вопросом жилья. Узнает о тройке мужа. Видит в этом связь с риском, что тревога оправдается. Входит в негативное эмоциональное состояние. В это же время муж ведет себя, исходя из базовой концепции «Все хорошо». Его состояние не конгруэнтно в этот момент состоянию супруги. Жена как бы «хочет» услышать от него: «Я тоже очень расстроен. У нас проблема. Я в этом виноват». Но не слышит. И поэтому применяет манипуляцию чувством вины.

Ввиду снижения критического мышления и самоконтроля в ходе конфликта, супруга не зафиксировала у себя манипуляцию, которую она вообще считает крайне негативной, о чем еще будет сказано ниже. То есть, на данном этапе отношений у супругов редко бывают подобные конфликты. И если в слабых конфликтах девушка «ловит» себя на применении манипуляции и старается сразу реабилитироваться, то вопрос в том, сумеет ли она делать это в более серьезных столкновениях с супругом в кризисные этапы. «Когда я обижаюсь очень сильно, я понимаю, что делаю это ненамеренно. Но я стараюсь обычно избегать такого».

У девушки есть представление о манипуляции. Она дает определение, своими словами, но уверенно: «Человек завуалировано пытается добиться своего (...). Есть много разных приемов... (...). Это момент нечестности (...). В ущерб тому, кем манипулируют».

«Иногда случается неумышленная манипуляция. Иногда я себя ловлю на таком. Когда «картинно» обижаешься, это неосознанная манипуляция, потому что так вызываешь чувство вины. Лучше обсудить ситуацию, чем обидеться, потому что ты тогда можешь «продать» человека на чувство вины, и он согласится на любые твои условия. Это плохо (...). Манипуляция всегда вредит разрешению конфликта. «Продавливать» человека на уступки - вредно для взаимоотношений. Потому что потом объект будет чувствовать себя ущемленным. Недомолвки копятся, а затем - выстрелят».

Информант сама «вышла» на тему манипуляций со стороны родителей: «Родители любят манипуляции (...). Считаю, что «давить» - плохо. Ну у меня мама такая. Любит «давить» эмоционально. Никогда не поднимала руку. Но она очень сильно давит на чувство вины. В злости она может очень.. неприятные вещи говорить. Вот она, например, хочет, чтобы я закончила магистратуру, я понятия не имею, зачем ей это надо. Ну вот хочется. И она умудрялась в одном разговоре... и уговоры... и «проседание» на чувстве вины... или попытка сказать: «Да тебе денег не хватит на жилье съемное». У нее были резкие переходы

¹²⁷ Пезешкиан, Н. Позитивная семейная психотерапия. М.

между этими попытками «надавить». Я пугаюсь и стараюсь так сама не делать. Я вижу, что у нее это происходит неосознанно. А я пытаюсь осознать, что я делаю, рефлексировать эти моменты, потому что это все влияет на взаимоотношения».

Оказалось, что и мать супруга тоже склонна к манипулированию: «Мама у него вот прям обижается. Сильно и... Промахнулся, что-то неправильно сделал и сразу... разочарование в человеке... обида «на всю жизнь». А у моей мамы меньше именно обиды, она пытается все-таки «давить». Пытается добиться своего».

Итак, у девушки есть склонность к манипулированию. Модель поведения матери отложила на этом отпечаток. И, даже несмотря на то, что девушка знает об этом, ей пока (или вовсе) не по силам избежать применения манипуляций в конфликтах, особенно - сильных.

Резюме

Манипуляция чувством вины. Этап применения в конфликте: возникновение конфликтной ситуации. Цель: добиться конгруэнтности текущему состоянию от партнера. Действие манипуляции: партнер остается при своей позиции. Результат применения: вред субъекту манипуляции.

7. Информант глубинного интервью ЖП6

Информанту 25 лет, мужу - 32 года. Брак длится 6 года. Хорошо идет на контакт, эмоциональный подъем, комфортная расслабленная поза, легко ведет беседу, но, при этом, не детализируя рассказ.

И по легкости подачи информации даже о сложном периоде во взаимоотношениях, и по настроению в беседе ясно, что супруга чувствует себя в браке сейчас довольно комфортно. Вот как она обозначает путь к супружескому холону: «Сначала все было «гладко», потом с переменным успехом, как вот этот график «вниз-вверх, вниз-вверх», а сейчас - прям стабильно. Где-то он может на что-то не обратить внимания, а раньше хотя обращал на это внимание, из-за этого ссорились, у нас конфликт-конфликт... как снежный ком. Сейчас - он изменился, я изменилась. Ради друга стоит. Потому что, либо - никак, либо - вот так. Потому что, отношения, они должны строиться. Фундамент должен крепчать. И приходится чем-то жертвовать. В данном случае - характером и гордостью».

Из повествования девушки можно сделать вывод, что им свойственно строить взаимоотношения, основываясь, в первую очередь, на собственных брачных ожиданиях¹²⁸: «Я, наверное, очень грубый человек. Никогда не позволяла, чтобы мной попрекали, крутили... В данном случае могу позволить, но это должно быть по факту: он убеждает, я - соглашаюсь. Ему тяжело было терпеть мои эмоции. Я могу их менять раз десять на день. Это очень тяжело морально. Он раньше делала замечания, «орал», конфликтовал, ругались. Но сейчас я поняла, что у него терпение выработалось. Где-то он просто не обращает внимания».

«Я, как девушка считаю, что «углы смягчаю» больше (...). Со многим соглашаться. Вот с родителями я шла «наперекор», а с ним получается по-другому. Он находит какой-то путь решения и убеждает меня в том, с чем бы я никогда не согласилась. Ну, иногда я хитрю, конечно, говорю «да-да, хорошо, конечно». Но зато не ссоримся».

В ходе повествования девушка неоднократно делала акцент на установке, актуальной в данный период совместной жизни: «Зачем тратить время на ссоры (...). Его и так мало». Ближайшие два года конфликты между супругами практически отсутствуют. Но первые годы случались часто: «Не скажешь, что у нас были стабильные отношения всегда (...). Отношения у нас были очень сложные. Мы очень друг к другу «притирались», потому что у него характер достаточно «железный» и у меня. И каждому приходилось «прогибаться»: либо ему под меня, либо мне - под него».

¹²⁸ Лагонда, Г. В. Психология супружества: кому и зачем нужна новая теория брачных отношений. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/psihologiya-supruzhestva-komu-i-zachem-nuzhna-novaya-teoriya-brachnyh-otnosheniy> (дата обращения: 20.12.2017).

Причиной чаще всего выступали такие факторы как ревность мужа, перемены в настроении жены (на которые болезненно реагировал супруг), а также хозяйственно-бытовые аспекты. В конфликтах супруги в основном придерживались следующих моделей поведения: жена - уступка и избегание, муж - конфронтация. Коротко остановимся на двух из описанных информантом конфликтов.

Конфликт «Ревность»

«Я поехала с подружками в «кафешку». Ему тогда послышалось что-то... другой Л. или что-то такое. Ему показалось... Его подсознание спровоцировало конфликт. Я хотела его проучить. Мы собирались тогда в кино. Хотела одна пойти в кино. Точнее, сказать ему об этом. Не собиралась идти... я ему сказала. Его это «взбесило» больше. Еще больше тем спровоцировала. Потому что он начал: «С кем ты пошла?». Я просто приехала домой, мы поговорили. Я ему объяснила, сказала, что хотела сделать назло. Сказала всю правду. И все, мы миримся».

Супруге не понравилось, что ее обвиняют в том, чего она не делала. Поэтому она, считая, что никогда не нужно ничего доказывать, выбрала противоположный путь - протест в виде манипуляции обманом - проучить мужа. Имитируя своего рода «измену», супруга мстит партнеру за страдания, которые он причинил, выказывая недоверие к ней. Так она проявляет свою обиду, доставляя ему психологическую боль. В следующем конфликте между партнерами можно проследить уже манипуляцию со стороны супруга - чувством вины супруги, убеждением.

Конфликт «Телефон»

«Было в начале отношений. У меня сломался телефон. Я была с подружкой в кафе. Я не могла взять, была недоступна, он не мог позвониться. И Я оказалась виноватой. Человек смог «вывернуть» все так: «я телефон отключила... я с кем-то общалась... Ну это почва ревности. И «я виновата». Я вышла в магазин, значит «я пошла с кем-то общаться». «Я виновата». В том, что сломался телефон, какая была моя вина? Он сказал: «Ты выключила телефон, ты все врешь». А как доказать обратное? Он говорит: «Нет, ты отключила телефон». Просто говорил: «Я тебе не верю». Любыми «правдами и неправдами» добиться, «я - прав». И так доводил меня до «истерик».

«Никогда его ходы, действия не приводили ни к чему хорошему. Мне приходилось просто соглашаться, чтобы он не давил, «отстал». Психологически я не могу долго спорить или что-то такое (...). Раньше я извинялась постоянно. Потом поняла, что словами не поможешь. Теперь я немножко отступаю, чтобы дать человеку придти в себя».

Резюме

Манипуляция обманом. Этап применения в конфликте: конфликтное взаимодействие. Цель: месть партнера за причиненные «страдания». Действие манипуляции: партнер остро реагирует. Результат применения: усугубление конфликта.

Манипуляция чувством вины и убеждение. Этап применения в конфликте: осознание конфликтной ситуации. Цель: до конца не ясна. Действие манипуляции: партнер отрицает вину. Результат применения: развитие конфликта.

8. Информант глубинного интервью ЖЕ6

Брак - 6 лет. Информанту 27 года. Мужу - 28.

Девушка вела себя в целом спокойно, но вначале немного напряженно и местами в самом процессе. Скорее, это обусловлено недостаточным удовлетворением взаимоотношениями с мужем в данный период. Это станет яснее при дальнейшем описании.

На начальном этапе отношений с мужем девушку «притянули», по ее словам, внешность и характер. Сказав последнее, информант заметно сжала губы, не осознавая этого. Видимо, она не озвучивает свое недовольство, но есть зарождающийся внутриличностный конфликт: сейчас характер мужа ее уже не так устраивает. Но она об этом практически не говорит.

Среди причин конфликтов во взаимоотношениях с мужем она называет такие как: «1.Отсутствие заботы, знаков внимания, неудовлетворенные сексуальные желания,

зависимости, денежные разногласия. 2. Поведение одного из нас не соотносится с представлением допустимого поведения второго».

Описывая конфликт, который девушка считает «одним из легко разрешившихся», она говорит следующее: «Вели себя спокойно, без эмоций. Старалась дать ему сказать, выслушать его. А. был инициатором разрешения. Для этого он объяснял мои ошибки и пытался объяснить, как это нужно правильно делать».

Во время рассказа девушка с абсолютной уверенностью рассказывает о том, что именно она зачастую виновата. Но это не соотносится с ее невербальными проявлениями в те моменты, когда идет речь о поведении мужа. Мы сталкиваемся с амбивалентностью: с одной стороны, она считает себя виновницей, с другой - не довольна поведением супруга, хоть и не осмеливается сказать об этом прямо. Далее это также прослеживается.

Девушка считает, что она идет на компромисс в конфликте. Но, по всей видимости, у нее модель поведения в конфликте - уступки, а у мужа - конфронтация.

«Есть затяжные конфликты. Их такими делало «мое поведение, а именно слезы, это очень раздражает моего мужа. Чтоб разрешить конфликт, нужно не начинать снова поднимать тему проблемы. Я закрываю глаза на какие-либо ошибки А., пытаюсь войти в его положение (...). Ну я плачу, наверно, потому что хочу, чтоб... меня пожалели.... Не знаю».

Резюме

Манипуляция слезами. Этап применения в конфликте: эскалация. Цель: добиться проявления жалости со стороны партнера. Действие манипуляции: раздражительное состояние партнера. Результат применения: усугубление конфликта.

9. Информант глубинного интервью МПБ*

Информанту 46 лет. Жене - 37 лет. Длительность брака - 6 лет.

Сфера деятельности мужчины - бизнес. Его невербальные проявления им тщательно контролируются. Можно сказать о том, что он является опытным манипулятором.

Увлекаясь психологией, мужчина очень рекомендовал книгу «Каменное лицо, черное сердце». На эту тему он более многословен, чем на тему своего брака. На данном этапе взаимоотношений с женой он ими не доволен. На вопрос, какие у него с ней общие интересы, он ответил: «В последнее время я сам задаюсь данным вопросом и ответ только один».

Конфликты происходят часто: один-два раза в неделю. В качестве причин мужчина выдвигает следующее: «утрата ощущения «незримой нити», банальная ревность».

«Я уклоняюсь от втягивания в конфликт (...). В конфликте я - спокоен, она - «раскачивает лодку» (...). Человек, раздувающий огонь конфликта, в определенных обстоятельствах прибегает к определенным словам, действиям, поведению, привлечению других лиц (детей, близких родственников)».

«Мое спокойствие усугубляло конфликт, конфликт шел на спад в период, когда я уходил в «астрал», то есть - в себя».

«Обычно инициатор разрешения конфликта я. Проявляю внимание в быту, использую голосовую интонацию, определенный набор слов, тактильный контакт. Отношения стабилизируются ненадолго».

Речь информанта изобилует философскими формулировками, «заготовленными» фразами, выполняющие роль «ширмы» и функцию ухода от прямого ответа. Например: «Деструктивный - это конфликт «высосанный из пальца» с претензией на последующую «ампутацию всех конечности», «Кто не понимает с первого взгляда, тот вряд ли поймет и длинные объяснения». Приблизительно, способ ухода от прямых ответов на некоторые вопросы может быть проиллюстрирован на персонаже м/ф «Ух ты, какая рыба»¹²⁹. Ключевое в примере - не содержание речи рыбака, а то, что он использует, чтобы избежать проблемной ситуации: говорит большое количество не имеющих прямого отношения к сути вопроса

¹²⁹ Ух ты, говорящая рыба! Советский мультфильм. Золотая коллекция. URL: https://www.youtube.com/watch?v=oUk8uXYk_6A (дата обращения: 02.03.2018).

фраз.

Резюме

Манипуляция комплиментами и юмором. Этап применения в конфликте: завершение конфликта. Цель: уйти от обсуждения проблемы, волнующей партнера. Действие манипуляции: партнер поддается на манипуляцию. Результат применения: временное угасание конфликта, перерастание в хронический.

Манипуляция посредством третьих лиц. Этап применения в конфликте: возникновение конфликта и другие. Цель: добиться обсуждения проблемы в отношениях. Действие манипуляции: партнер поддается на манипуляцию. Результат применения: развитие конфликта или затухание вследствие ухода партнера.

10. Информант глубинного интервью ME7

Информанту и его супруге по 28 лет. Они в браке 7 лет. Стоит отметить некоторую осведомленность мужчины в области межличностных конфликтов, так как он интересуется данной темой ранее. Но это только способствовало качественной беседе.

«В нашей жизни можно выделить два периода. Первый – где-то первые три года отношений. В этот период мы часто ругались, каждый считал, что его мнение и позиция позволяют ему чувствовать себя обиженным, и как следствие, было недопонимание. Конфликты в том периоде могли длиться один-три дня, редко больше. Конфликты были из-за поведения друг друга. Мы еще не могли принять друг друга такими, какие мы есть, и все время старались изменить друг друга.

Второй период стал качественно другим. Привел к нему достаточно сильный и затяжной, длиной в несколько месяцев, кризис, причин которого мне не хотелось бы сейчас называть. Но, по итогу, мы вышли из проблемы совсем другими людьми, стали более чуткими друг к другу».

«Усугубляется конфликт каждый раз из-за одного и того же – я пытаюсь разобраться в деталях и рационализировать его, что делать в момент эмоционального накала явно не стоит. Но, я с упорством продолжаю «давить на больное», и, как следствие, происходит «эмоциональный взрыв» у Л., который ведет к ответным эмоциям с моей стороны».

Узнав детали интервала между моментами «давить на больное» и «эмоциональный взрыв», выяснили, что там присутствуют «резкие слова и категоричные высказывания, которые, как правило, вызывают моментальную реакцию отторжения и повышение эмоционального фона».

После этого могут быть следующие варианты: «Дистанцирование: «показная» холодность и безразличие. Это всегда вызывает желание отдалиться, а не разобраться в причинах (...). Показной уход и хлопанье дверью. Но знаю, как это происходит в других парах, но, когда такую «штуку» со злости пытался сделать я, получилась далеко не та реакция, которую я подсознательно ждал – она просто начала собирать вещи».

Для стабилизации обстановки «делаем маленький приятный сюрприз. Как правило, не в самом конфликте, а постфактум, для закрепления результатов. Вкусный чай с печеньем, поход в кино, массаж».

Информант очень содержательно высказывается на тему манипуляций в супружеском конфликте: «Пример из опыта, который работает на мне, хотя я и прекрасно понимаю, что это вообще детская уловка. Когда меня что-то «закусывает» в поведении или отношении ко мне со стороны моей женщины, я могу обидеться. Не сильно, минут на 30. В этот период времени я ожидаю определенной реакции от Л. – например, уговоров, каких-то извинений, нежности. Это моя манипуляция по отношению к ней. И, как правило, она работает. Но, когда я перегибаю палку и обижаюсь слишком долго, то работает обратная схема – она говорит «ну и фиг с тобой» и обижается в ответ. И уже я начинаю к ней «лезть» и пытаюсь добиться расположения. Это ответная манипуляция, и, как правило, после нее уже заканчивается любое противоречие. На мой взгляд, это позитивная манипуляция, потому как такая игровая форма из серии «обида-уговоры-обида-уговоры» способствует разрядке эмоциональной обстановки и дает время остыть».

«Деструктивным, на мой взгляд, является любой, конфликт созданный на пустом месте. Парадокс в том, что таких конфликтов практически не бывает, поскольку любая причина так или иначе является значимой для одной из сторон, соответственно, пустого места как такового, там быть не может. Конструктивные конфликты приводят к какому-либо результату, будь это новая психологическая установка, или же маленький шагок навстречу в понимании друг друга. Если в итоге это привело к хорошему разрешению и лучшему пониманию партнера – этот конфликт был не зря».

Резюме

Манипуляция критикой. Этап применения в конфликте: конфликтное взаимодействие. Цель: добиться повышения эмоционального фона партнера для прекращения его текущего поведения. Действие манипуляции: ответная эмоциональная реакция со стороны партнера. Результат применения: развитие конфликта.

Манипуляция показным безразличием. Этап применения в конфликте: конфликтное взаимодействие. Цель: привлечение внимания партнера. Действие манипуляции: партнер реагирует иначе, чем ожидалось. Результат применения: усугубление конфликта.

11. Информант глубинного интервью ЖИ13

Информанту - 36 лет, мужу - 39. Браку - 13 лет. Трое детей. Женщина улыбочива, приветлива, сразу приняла позу «внимательного слушателя». Вела рассказ с высокой степенью откровенности. При этом в заключении интервью она сообщила: «Все понравилось, единственное, что больно личное открывать приходится».

У супругов благоприятные взаимоотношения: насыщенный совместный досуг, взаимная поддержка и т.д.: «Все наши цели общие - главная из них это сохранить нашу любовь, мы плывем в одной лодке».

«Как таковых конфликтов на данном этапе у нас не существует. По молодости мы были оба «горячими», ревновали без повода, драматизировали любую ситуацию, с годами мы стали спокойнее, терпимее друг к другу, научились доверять и прислушиваться к мнению каждого из нас. Мы не ругаемся по финансовым вопросам, как бы тяжело материально ни было. Измен, пьянства не было. Поэтому острых конфликтов нет, как и затяжных. Бывает, что мы ругаемся, но это быстро решаемые моменты».

В рассказе женщины о ее конфликтах с мужем фигурирует манипуляция критикой. Как продемонстрировано в последующем повествовании, в качестве цели этой техники выступает удовлетворение желания показать недовольство тем, что муж уделяет время не ей (недостаток качественного времени)¹³⁰: «Конфликт усугублял мой эгоизм и неоправданная критика (...). Муж был достойнее, чем я. Я говорила гадости, о которых в действительности не думала как о правде. В какой-то момент я вспоминаю, что я женщина, любящая, добрая. И очень стыдно, но стимулирует в дальнейшем быть избирательнее в выражениях и поступках».

Конфликт «Компьютерные игры»

«Серьезный конфликт у нас возникал лишь однажды, это когда муж увлекся компьютерными играми. Мне это категорически было не приятно. Так как он отдалился от меня и детей. Я вела себя так несдержанно, позволяла негативно отзываться ему о нем же. Позже я поменяла свою точку зрения, мне стало проще принимать это. В большей степени, изначально я сама стала драматизировать эту ситуацию. Если я обращалась к мужу с просьбой, то он мне никогда не отказывал, помогал мне и с детьми и с ужином, и со многим другим. Но мне вот хотелось чтобы он принадлежал только мне. На этом фоне мы ругались. Сейчас он так же играет, но я уже понимаю, что он рядом и морально, и физически, помогает, все делает для нас. Т.е. он умеет вовремя переключиться с игры на семью. Работает с утра до вечера. Там он не играет вовсе. Друзья все на материке, здесь он один. И всегда дома. В общем, я успокоилась. Теперь мы из-за этого не ругаемся».

«В момент, когда мы ругаемся, ничего позитивного из этого не выносим. Так как я

¹³⁰ Чепмен, Г. Пять языков любви (как выразить любовь вашему спутнику). М.

лично знаю слабости мужа, как и он мои, и мы можем оскорбить, указывая на них. После нам обоим очень стыдно за такое недостойное поведение. По мне, так конфликты в себе несут лишь деструктивную функцию, при которой появляется личностная окраска взаимоотношений. И это нам мешает что-либо решить (...). Чтобы прийти к разрешению, я стараюсь понять поступки мужа».

Женщина описала и то, как она поддерживает отношения с мужем, где можно наблюдать манипулятивные техники поведения, и, собственно сама же затем рассказала, какие манипуляции она применяет в отношениях: «Я очень люблю заигрывать со своим мужем, он это принимает, люблю ему показать, что он хозяин в доме, обязательно прикасаюсь к нему по несколько раз в день, обнимаю его, говорю, какой он мужественный, что он единственный, кто сделал меня счастливой, в общем хвалю его, ни разу не отказала ему в сексе (спустя столько лет, и учитывая троих детей секс у нас каждый день), люблю готовить именно ему, устраиваю сюрпризы. Муж принимает все это с благодарностью».

«Какие манипуляции использую в конфликте с Р.? Ну, например: 1. Могу притвориться, что мне грустно. 2. Шантаж: если он не сделает, то и я не сделаю в следующий раз что-либо. 3. Могу подстроить ситуацию, при которой он самостоятельно примет решение выгодное мне».

Затем супруга так же открыто рассказывает о своем по трем темам, касающимся феномена манипуляции: «Конструктивные - те, которые не унижают супруга, его достоинство и имеют благоприятный исход. Муж не хотел особо разводить огород, а сейчас активно это со мною обсуждает и действует (...). Манипуляции, да, могут запустить конфликта. Но, в наших отношениях, я включаю милую «дурочку» и муж не сердится (...). Из нас я больше склонна применять манипуляции в конфликте».

Резюме

Манипуляция критикой и оскорблениями. Этап применения в конфликте: возникновение конфликта и другие. Цель: привлечение к себе внимания с последующим удовлетворением желания получить качественное время от партнера. Действие манипуляции: партнер отвечает той же манипуляцией. Результат применения: препятствие разрешению конфликта.

Манипуляция притворством. Этап применения в конфликте: предконфликтная ситуация. Цель: предотвратить конфликт. Действие манипуляции: состояние партнера стабилизируется. Результат применения: предотвращение конфликта.

12. Информант глубинного интервью МА33

Информанту 51 год, жене - 54. Их браку - 33 года. Есть двое детей и двое внуков.

Первые две трети интервью мужчина не был проникнут достаточным доверием к процессу - был склонен к обобщению и слабой детализации при ответах. Тяготел к даче советов о том, что главное в семейной жизни, при этом довольно общие. С целью убрать с себя фокус внимания он также применял манипуляция в процессе беседы. Например, переход на чужие примеры (интервьюер неоднократно возвращал его к тому, что речь - не о других, а о нем): «Вот у тебя же папа с мамой ссорятся...», «Ну вот ты с парнем со своим ссоришься...», «Вот ты живешь с соседкой, у вас же стычки бывают...» и т.д.; использование пословиц вместо точных формулировок.

Но, по прошествии этапа «проверки интервьюера», информант «показал», что последний ее прошел и произвел резкую перемену в позе и глубине рассказа: если в начале он сидел за столом в полуобороте, то затем повернулся к собеседнику и по всем невербальным признакам проявлял высокую степень заинтересованности к процессу.

«Конфликты? Обязательно! Без этого ни в одной семье не бывает (...). Первые пять лет у нас я совсем не помню конфликтов. Все «текло и текло» само собой. Социальная жизнь была нормальная: заработок был, все было, проблем не было. Потом, когда пошла перестройка, появились проблемы у людей. Вот и все. На нервной почве бывает срыв. Так же и у твоих родителей бывает... Это ж зависит... на работе у человека что-то... не сложилось. Если друг друга люди не понимают, тогда они, конечно, «разбегаются» (...). Нужно просто

любить человека. Где-то я уступаю, где-то - она. Так она, жизнь, и течет. Дети появляются - живешь ради детей (...). Конфликты? Нет, не помню. Да, это, пустяк! Люди расходятся из-за того..., что тапочки не там стоят! Значит - он не любит».

Как неоднократно повторял информант, ключевой аспект в основе их брака - доверие. Выяснилось, что в их жизни была ситуация, которая значительно его укрепила (возможно, поэтому мужчина так часто повторяет это слово в ходе беседы). Этот конструктивный конфликт можно назвать как «Простатит» ввиду того, что это стало обстоятельством, обуславливающим причину конфликта: подозрение в измене мужа. И так, у супругов летом отключили горячую воду. И, приняв холодный душ, супруг «застудился». Жена была у своей матери две недели. Муж в этот период «был предоставлен сам себе». Она приехала. Через три дня у мужа появились симптомы болезни. Жена не верила мужу, решив, что этиология иная. И, как говорит рассказчик, «неделя как на пороховой бочке». Получив результаты анализа, супруга удостоверилась в правоте мужа. Этот тяжелый опыт трансформировался в возросший уровень супружеского доверия. Конфликт укрепил доверие между супругами: «Нам потом это помогло. Пришла девушка и сказала: «Я с ним «сплю». И жена ей не поверила». Даже не смотря на следующие формулировки рассказчика: «В самом начале договорились: «не пойман - не вор» (...). Сколько волка не корми, все равно он в лес пойдет».

По словам информанта, в конфликте «самое главное - разговаривать, не замыкаться в себе. Разговаривать, решать проблему. Решил, дальше живешь, стараешься, чтоб не повторялось».

О жене мужчина говорит следующее: «У нее должность директора. Я говорю «директора не включать» (...). Все женщины командуют! (...). Мне повезло с супругой. Я приеду. Сяду за ужином. «Черпачек...». И ничего не будет: ни скандалов... Ну когда она «перегибает палочку», я ей говорю».

После прекращения записи беседы, информант рассказал, что он делает, чтобы избежать конфликта, но при этом «показать» недовольство ее определенным поведением в ситуации. «Дети похожи в этом на жену (...). Я это и на детях использую», - говорит мужчина. - «Нужно привести пример, жена не глупая ж, поймет». Он использует манипуляцию примером для избегания конфликта: вместо того, чтоб сообщить, что ему не понравилось, информант рассказывает, якобы, о похожем случае (на самом деле, созданного информантом только сейчас, в разговоре с женой с целью привести ее к осознанию, что она делает не так).

Резюме

Манипуляция примером. Этап применения в конфликте: предконфликтная ситуация. Цель: предотвратить конфликт. Действие манипуляции: партнер производит желательное поведение. Результат применения: предотвращение конфликта.

Приложение Д

Результаты качественного анализа данных и сравнительного анализа

Т а б л и ц а Д.1 - Результат контент-анализа манипуляций в супружеских конфликтах

Брак	Информант	Манипуляция	Цель	Действие	Этап применения в конфликте	Результат	Влияние на конфликт
Браки возрастом менее 5 лет	1 МЭ1	Манипуляция обидой	Показать партнеру свое недовольство и избежать конфликта путем смены его решения и возвращения домой для реализации ранее намеченных планов	Партнер не заметил подтекста в формулировке жены.	Возникновение конфликтной ситуации	Развитие конфликта	Деструктивное
		Манипуляция вкусной еды	Примирение с партнером	Партнер заметил данный «жест»	Завершение конфликта	Ослабление конфликта	Конструктивное
	2 МВ1	Манипуляция намеками	Добиться самостоятельного раскаяния мужа	Партнер не заметил подтекста в формулировке жены	Возникновение конфликтной ситуации	Затягивание конфликта	Деструктивное
	3 МС2*	Манипуляция обидой и молчанием	«Выразить» недовольство (привлечь внимание) и добиться инициативы со стороны партнера	Почти мгновенная реакция партнера	Возникновение конфликтной ситуации	Управление конфликтом	Конструктивное
		Манипуляция терпением	Добиться признания своей правоты	Партнер признает свое «поражение»	Конфликтное взаимодействие	Завершение конфликта	-
	6 ЖК2*	Манипуляция на чувстве вины	Добиться конгруэнтности текущему состоянию от партнера	Партнер остается при своей позиции	Возникновение конфликтной ситуации	Вред субъекту манипуляции	-

Окончание таблицы Д.1

Брак	Информант	Манипуляция	Цель	Действие	Этап применения в конфликте	Результат	Влияние на конфликт
Браки возрастом более 5 лет	7 ЖП6	Манипуляция обманом	Мечь партнера за причиненные «страдания»	Партнер остро реагирует	Конфликтное взаимодействие	Усугубление конфликта	Деструктивное
		Манипуляция чувством вины и убеждение	-	Партнер отрицает вину	Осознание конфликтной ситуации	Развитие конфликта	Деструктивное
	8 ЖЕ6	Манипуляция слезами	Добиться проявления жалости со стороны партнера	Раздражительное состояние партнера	Эскалация	Усугубление конфликта	Деструктивное
	9 МП6*	Манипуляция комплиментами и юмором	Уйти от обсуждения проблемы, волнующей партнера	Партнер поддается на манипуляцию	Завершение конфликта	Временное угасание конфликта, перерастание в хронический	Деструктивное
		Манипуляция посредством третьих лиц	Добиться обсуждения проблемы в отношениях	Партнер поддается на манипуляцию	Возникновение конфликта и другие	Развитие конфликта или затухание вследствие ухода партнера	Деструктивное
	10 МЕ7	Манипуляция критикой	Добиться повышения эмоционального фона партнера для прекращения его текущего поведения	Ответная эмоциональная реакция со стороны партнера	Конфликтное взаимодействие	Развитие конфликта	Деструктивное
		Манипуляция показным безразличием	Привлечение внимания партнера	Партнер реагирует иначе, чем ожидалось	Конфликтное взаимодействие	Усугубление конфликта	Деструктивное
	11 ЖИ13	Манипуляция критикой и оскорблениями	Привлечение к себе внимания с последующим удовлетворением желания получить качественное время от партнера	Партнер отвечает той же манипуляцией	Возникновение конфликта и другие	Препятствие разрешению конфликта	
		Манипуляция притворством	Предотвратить конфликт	Состояние партнера стабилизируется	Предконфликтная ситуация	Предотвращение конфликта	Конструктивное
	12 МА33	Манипуляция примером	Предотвратить конфликт	Партнер производит желательное поведение	Предконфликтная ситуация	Предотвращение конфликта	Конструктивное

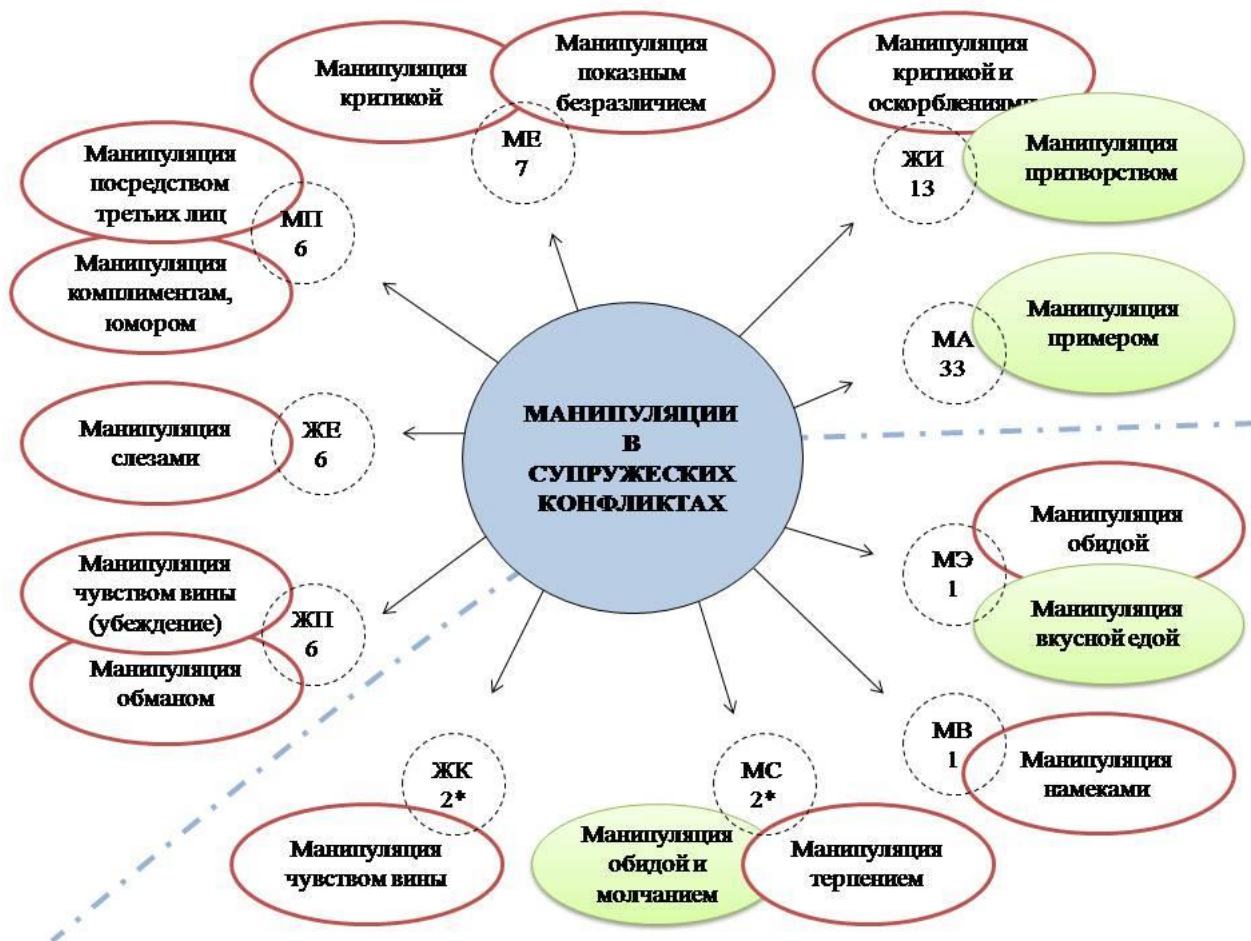


Рисунок Д.1 - Манипуляции в супружеских конфликтах



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»
(ДВФУ)

ШКОЛА ГУМАНИТАРНЫХ НАУК

Департамент социальных наук

ЗАДАНИЕ

на выпускную квалификационную работу

студенту (ке) Ивановой Кристине Павловне группы M4205
(фамилия, имя, отчество)

на тему: «Манипуляции в супружеских конфликтах: опыт сравнительного анализа»

Вопросы, подлежащие разработке (исследованию):

исследовать феномен манипуляции в супружеских конфликтах;

охарактеризовать наиболее встречающиеся манипулятивные техники поведения, применяемые супругами;

провести эмпирическое исследование манипуляций в супружеском конфликте.

Основные источники информации и прочее, используемые для разработки темы

Учебная, методическая, научная литература и интернет-ресурсы (видео, статьи) по теме исследования

Срок представления работы «26 июля 2018 г.»

Дата выдачи задания «26 июля 2018 г.»

Руководитель ВКР К. ПОЛИТ. Н. (подпись) Н.Н. Ткачева
(должность, уч. звание)

Задание получил (подпись) К.П. Иванова
(и.о.ф)

ШКОЛА ИСКУССТВ И ГУМАНИТАРНЫХ НАУК

Департамент социальных наук

ОТЗЫВ РУКОВОДИТЕЛЯ

на магистерскую диссертацию **Ивановой Кристины Павловны**

по направлению подготовки 37.04.02 - «Конфликтология»,

магистерская программа «Семейная конфликтология»

группа: М4205

на тему: **«Манипуляции в супружеских конфликтах: опыт сравнительного анализа»**

Дата защиты: «03» июля 2018 г.

Манипуляции как способ скрытого влияния на поведение и ментальные установки другого человека, кажется, существовали всегда. И в целом, данное явление оценивается негативно. Однако, если мы говорим о межличностном уровне манипуляций, особенно в семье, считать их однозначно отрицательным явлением было бы не совсем правильно. Автор данной работы придерживается точки зрения, что в семейном конфликте могут использоваться как деструктивные, так и конструктивные манипуляции. От чего это зависит? Может быть, от срока супружества? Или здесь нет никакой зависимости? Каким образом манипуляции меняют поведение супругов в конфликте? Какие манипуляции используются чаще всего? Именно ответам на эти вопросы и посвящено исследование Ивановой К.П.

Данная работа состоит из введения, трёх глав, заключения, списка литературы и 5 приложений. План работы отражает содержание заявленной темы. В качестве объекта выпускного исследования автор выбрал семейный конфликт. Основная цель – изучить влияние манипуляций, применяемых супругами в конфликте на его ход. Автор выдвигает ряд гипотез, например, - с увеличением времени совместной жизни манипуляции в ходе семейных конфликтов между супругами не исчезают, но приобретают более конструктивный характер.

План полностью отражает содержание работы. Наибольшую значимость имеет раздел диссертации, посвященный роли манипуляций в семье, а также результаты опроса, проведённого Ивановой К.П.

Во введении обосновывается актуальность темы, характеризуется состояние её научной разработки, определяются объект, предмет, цели и задачи исследования, выдвигаются гипотезы.

В первой главе внимание уделено рассмотрению понятия, причин и основных характеристик семейных конфликтов. Вторая глава посвящена видам и методам манипуляции, истории её изучения и роли в семейных конфликтах.

Из интересных данных, полученных в результате опроса Ивановой К.П. (Третья глава), нужно отметить, что негативные манипуляции в семейном конфликте преобладают в семьях, совместная жизнь которых составляет 6-13 лет. Более молодые и более взрослые семьи также используют манипуляции в конфликтах, но более щадящие их разновидности, способствующие переводу ссоры в более конструктивное русло.

Кроме того, в Заключении представлены практические рекомендации для супругов относительно манипуляций. В частности, - признание манипуляции и реакции на неё.

Интерес представляет описанный процесс корректировки глубинного интервью после проведения пилотажного опроса. Получилась детально откорректированная методика. Нужно отметить, что Иванова К.П. здесь показала себя как в полной мере зрелый исследователь.

В процессе подготовки и написания диссертации Иванова К.П. соблюдала сроки выполнения календарного графика и проявила отличные навыки работы с теоретическими источниками и методиками исследования, а также в анализе полученных данных. Стиль письма носит научный характер и при этом сохраняет лёгкость изложения.

При проведении своего исследования Иванова К.П. проявила самостоятельность и инициативу, умение подбирать необходимую литературу, анализировать и обобщать теоретический материал, формулировать выводы и предложения.

Нужно отметить, что Иванова К.П. уже опубликовала часть данного исследования:

Анкудинов, И. И., Иванова, К. П. Исследование осознанности использования и распознавания манипуляций студенческими парами [Электронный ресурс] / К. П. Иванова, И. И. Анкудинов // Научное обозрение : электрон. журн. – 2018. – №2. Режим доступа: <https://srjournal.ru/2018/id114/>

Иванова, К. П., Ткачева, Н. Н. Исследование семейных конфликтов в российской науке (2004–2017): библиометрический анализ [Электронный ресурс] // Научное обозрение : электрон. журн. – 2017. – № 4. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-semeynyh-konfliktov-v-rossiyskoy-nauke-2004-2017-bibliometricheskiy-analiz>

Сейчас готовятся к публикации совместные с научным руководителем методические материалы по проведению учебной медиации.

Результаты диссертационной работы Ивановой К.П. будут способствовать повышению эффективности работы специалистов в области семейной конфликтологии, а также будут востребованы при подготовке лекционных курсов.

При проверке на антиплагиат через модуль SafeAssign интегрированной платформы электронного обучения (LMS) Blackboard работа Ивановой К.П. показала результат оригинальности, равный 92%. Все цитирования оформлены корректно.

Содержание работы показывает, что тема исследования раскрыта, поставленная цель достигнута.

Магистерская диссертация Ивановой К.П. на тему «Манипуляции в супружеских конфликтах: опыт сравнительного анализа» полностью соответствует требованиям, предъявляемым ГОС к подобному виду научных работ, может быть рекомендована к защите и заслуживает оценки «отлично».

Руководитель ВКР:

К.ПОЛИТ.Н.
(уч. степень, уч. звание)



(подпись)

Н.Н.Ткачёва
(и.о. фамилия)

«18» июня 2018 г.



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»
(ДФУ)

ШКОЛА ИСКУССТВ И ГУМАНИТАРНЫХ НАУК

Департамент социальных наук

РЕЦЕНЗИЯ

на выпускную квалификационную работу студента(ки)

Ивановой Кристины Павловны

(фамилия, имя, отчество)

Направление: 37.04.02 Конфликтология

Магистерская программа: «Семейная конфликтология»

группа: M4205

Руководитель ВКР: к.полит.н., доцент Н.Н. Ткачева

(ученая степень, ученое звание, и. о. фамилия)

На тему: «Манипуляции в супружеских конфликтах: опыт сравнительного анализа»

Дата защиты ВКР: «03» июля 2018 г.

Оригинальность исследования заключается в поиске конструктивного смысла термина манипуляция для диадных отношений. Несмотря на изученность термина «манипуляция», основное значение имеет негативную окраску и употребляется для описания субъект-объектных отношений. Автор сделала акцент на малую изученность манипулятивного поведения участниками супружеского конфликта и обнаружила возможность конструктивного использования манипуляций в рамках субъект-субъектных отношений. Актуальность исследования также подтверждается отсутствием

каких-либо исследований на тему влияния разных видов манипуляций на супружеские конфликты.

К несомненным достоинствам работы следует отнести выбор актуальной и востребованной темы, а также использование авторитетных источников по данной проблематике. Следуя избранной проблематике, диссертантка логично выстраивает свою работу и видит варианты дальнейшего исследования.

Автор проявила себя как грамотный исследователь. Благодаря тому, что автор умело проанализировала литературу и смогла доступно подать информацию, работа написана легко воспринимаемым стилем, без повторений и усложненных оборотов, что позволяет понимать логику и идеи автора. Автор показала глубокий анализ исследуемой проблематики, грамотное обоснование выбранных методов, умение проводить исследование, систематизировать результаты и делать выводы. Цели и задачи выполнены, полностью раскрыта используемая терминология. Проанализированы и выделены основные манипулятивные техники, применяемые супругами в конфликте, проанализированы гендерные различия и выделены конструктивные способы манипулятивного воздействия в конфликте. Возможно дальнейшее исследование с изучением личностных особенностей интервьюируемых и поискам корреляции.

К недостаткам исследования можно отнести небольшую по количеству пар выборку. Описанное замечание не умаляет достоинства работы и носит содержательный характер.

Работа включает в себя структурированный теоретический блок и практические примеры и может служить основой для создания материалов семинаров по поведению в конфликтах или быть основой для дальнейшего исследования с учетом увеличения выборки. Практическая актуальность темы представленного исследования определяется прикладными возможностями использования результатов в практике семейного консультирования или написания тренингов по формированию навыка конструктивного взаимодействия при конфликтах в паре.

Работа имеет законченный характер и заслуживает оценки отлично, при соответствующей защите.

Оценка: отлично

Рецензент: Колесник Наталья Александровна

(Ф.И.О.)



(подпись)

клинический и перинатальный психолог отделения медико-социальной помощи
КГБУЗ «Владивостокский клинико-диагностический центр»

(должность по основному месту работы, ученая степень, ученое звание)

«22» июня 2018 г.

М.П.

