

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГИИ
КАФЕДРА ОБЩЕЙ ПСИХОЛОГИИ

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ПО ПРОГРАММЕ БАКАЛАВРИАТА

ХУСНУТДИНОВА ИЛЬВИНА ИЛСУРОВНА

СПЕЦИФИКА СТАТУСНОГО ПОВЕДЕНИЯ УЧАЩИХСЯ ВЫСШЕЙ
ШКОЛЫ С РАЗНЫМ УРОВНЕМ МАКИАВЕЛЛИЗМА

Выполнил:
Студентка 4 курса очной формы
обучения
Направление подготовки: 37.03.01
Психология
Профиль: Практическая психология

Руководитель
к. психол. наук, доцент кафедры общей
психологии

Нурмухаметова И.Ф.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
1. Теоретический анализ проблемы статусного поведения и макиавеллизма в психологической науке.....	7
1.1. Статусное поведение: понятийный аспект.....	7
1.1.1. Изученность стратегий статусного поведения.....	7
1.1.2. Психологический анализ стратегий статусного поведения в контексте половых различий.....	9
1.1.3. Психологические механизмы, обеспечивающие различия в стратегиях статусного поведения.....	12
1.2. Основные тенденции и современное состояние изученности проблемы макиавеллизма личности в психологии.....	15
1.2.1. История возникновения понятия макиавеллизм.....	15
1.2.2. Макиавеллизм как современное психологическое понятие.....	22
1.2.3. Психологическая характеристика личности, склонной к макиавеллизму.....	26
Выводы по первой главе.....	31
2. Эмпирическое исследование психологических особенностей статусного поведения людей с разным уровнем макиавеллизма.....	32
2.1. Процедура и методы эмпирического исследования.....	32
2.2. Количественный и качественный анализ данных, полученных в эмпирическом исследовании.....	36
Выводы по второй главе.....	41
Заключение.....	42
Список использованных источников и литературы.....	44
Приложения.....	47

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. Одна из самых обширных и часто изучаемых тем является анализ социального поведения, вызывающая интерес у ученых всего мира вот уже на протяжении довольно многих лет. Еще в прошлом веке стратегия человеческого поведения изучалась зарубежными учеными в рамках социальной психологии. В данных исследованиях стратегия анализировалась в контексте межличностного взаимоотношения в конфликтных ситуациях. При этом одним из изучаемых вопросов был вопрос макиавеллизма в статусном поведении людей.

Необходимо иметь в виду, что изучение феномена макиавеллизма и его влияния на специфику статусного поведения на сегодняшний день кажется весьма актуальным и уместным. Главным образом, это вызвано тем, что в современном мире огромное значение имеет межличностное взаимодействие между людьми, которые наполнены различного рода манипуляциями.

Современниками понятие «макиавеллизм», довольно часто, применяется не только в психологии, но и во множестве различных гуманитарных наук. Несмотря на довольно высокий уровень исследованности, вопрос макиавеллизма рассмотрен наиболее зарубежными учеными, так как эта тема практически не рассматривалась отечественными психологами.

Под макиавеллизмом принято подразумевать склонность человека манипулировать иными людьми в межличностных отношениях, скрывая при этом свои истинные цели за счет применения ложных отвлекающих манёвров в достижении собственных целей и интересов, которые довольно часто противоречат интересам субъектов, против которого направлено манипуляции.

Как известно, данный термин произошел от имени великого политика и философа средневековья Никола Макиавелли. Вначале он применялся для обозначения направления политического управления, характеризующегося тем, что при достижении цели, возможно использование любых средств, начиная от твердости и предательства, заканчивая применением гибкости и лояльности. В обыденной жизни данный термин обычно приравнивается к таким определениям как коварство, хитрость, лицемерие и тд. В последующем данные поведенческие особенности изучались как совокупность личностных качеств людей, именуемых макиавеллистами. Необходимо отметить, что первыми, кто заинтересовался этим феноменом были американские психологи Р. Кристи и Ф.Гейз, проанализировавшие известный труд Н. Макиавелли «Государь» и, создавшие на его основе шкалу, позволяющую измерить уровень склонности к макиавеллизму.

В отечественной психологии разработкой данной проблемы занимался видный российский психолог и лауреат премии имени С. Л. Рубинштейна, В. В. Знаков. Именно им была впервые апробирована русскоязычная версия опросника «Мак-шкала».

В настоящее время в России исследование данного феномена, начавшегося с работ В. В. Знакова, продолжается многими психологами, в

числе которых С.В. Быков, Д.Б. Катунин, Л.И. Рюмшина, С.И. Симоненко, И.А. Ильин, Б.Г. Мещеряков, А.В. Некрасова, А.Н. Тарасов, Ю.В. Щербатых, В.П. Шейнов и др.

Однако, следует отметить, что работ, направленных на изучение специфики статусного поведения в зависимости от уровня макиавеллизма, не так много и они только набирают популярность. В связи с этим, низкий уровень изученности и возрастающий интерес к проблеме, затронутой в данной работе, обуславливает ее актуальность и последующее исследование в контексте психологической науки.

Цель исследования – изучение специфики взаимосвязи статусного поведения и макиавеллизма у студентов.

Объект исследования – статусное поведение учащихся высшего учебного заведения.

Предмет исследования – психологические особенности взаимосвязи статусного поведения и макиавеллизма учащихся высшего учебного заведения.

Гипотезы исследования:

1) студентам, характеризующихся высоким уровнем выраженности макиавеллизма присущи такие особенности статусного поведения, как агрессивность по отношению к другим и демонстрация отрицательных качеств;

2) существуют значимые различия в проявлении статусного поведения между студентами, которым свойственен низкий уровень склонности ко лжи и студентами, которые характеризуются высоким уровнем склонности ко лжи;

3) имеются гендерные различия в проявлении статусного поведения у студентов, характеризующихся высокой склонностью ко лжи.

Задачи исследования:

1) провести анализ теоретических и практических работ в психологической науке по исследуемой проблеме;

2) конкретизировать понятия «статусное поведение» и «макиавеллизм»;

3) изучить специфику связи статусного поведения и макиавеллизма у учащихся высшего учебного заведения;

4) изучить отличия в представленности показателей статусного поведения у учащихся с разным уровнем макиавеллизма;

Теоретико-методологическую основу, на которую мы опирались в ходе исследования и написания данной работы составили базовые положения фундаментальных концепций и положения, изложенные в научных трудах как отечественных, так и зарубежных ученых в сфере компетентностного подхода: социально-психологический подход (Р. Кристи и Ф. Гейз, Т. Мун, В. В. Знаков), клинико-психологический подход (Р. Салливан и Дж. Аллен, Дж. МакХоски, Л. Кирш и Дж. Беккер и С. Лилиенфелд и др.).

Методы исследования: теоретические методы: анализ теоретической и эмпирической информации по проблеме исследования; эмпирические методы (тестирование и опрос, направленные на изучение уровня макиавеллизма и специфики статусного поведения); статистические методы обработки и анализа

данных (сравнительный статистико-математический анализ, корреляционный анализ).

Методики исследования:

1. Методика диагностики уровня макиавеллизма Р. Кристи и Ф.Гейз, в адаптации В.В. Знакова (Приложение №1);

2. Опросник «События и факты, оказывающие влияние на статус и репутацию» D.M. Buss, в адаптации Т.В. Кочетовой (Приложение №2).

Для статистической обработки и анализа эмпирических данных использовалась программа Statistica версии 13.3 для платформы Windows.

Этапы исследования:

На первом этапе был проведен анализ теоретических подходов к пониманию дефиниций «макиавеллизм», «статусное поведение», «тактики и стратегии статусного поведения». Были определены задачи этапа: обосновать актуальность проблемы, выработать исходные теоретические принципы, выделить объект и предмет исследования, сформулировать цель и задачи, основную гипотезу исследования, изучить и подобрать методы и методики для проведения эмпирического исследования.

Итог первого этапа исследования: теоретическое обоснование эмпирического исследования уровня макиавеллизма и статусного поведения людей.

На втором этапе проводилось эмпирическое исследование

Основным методом для диагностики являлся опрос, который характеризующийся информативностью высокого уровня и динамичностью процесса проведения. Для сбора данных были использованы следующие методики: методика «Мак-шкала», разработанная Кристи и Гейз, адаптированный Знаковым; опросник «События и факты, оказывающие влияние на статус и репутацию» Д. Басса (D.M. Buss) в адаптации Т.В. Кочетовой

Результат второго этапа – сбор эмпирических данных.

На третьем этапе проводилась подготовка и математическая обработка эмпирических данных, количественный и качественный их анализ. Задачи этапа: провести первичную обработку данных, провести анализ с использованием статистико-математических методов: метод описательной статистики статистический анализ с применением коэффициента ранговой корреляции Спирмена для выявления возможных связей между переменными; U-критерия Манна-Уитни для оценки значимости различий по исследуемым признакам; При расчете данных методов применялась компьютерная программа STATISTICA 13.3 для платформы Windows.

Результат 3 этапа: обобщен теоретический материал исследования, на основе проведенных качественного и количественного анализов данных, обобщены результаты эмпирического исследования в виде вывода, оформлено заключение исследования; оформлена выпускная квалификационная работа.

Эмпирической базой исследования послужил Башкирский Государственный университет. Исследуемым контингентом стали 100

студентов возрасте от 19 до 23 лет, обучающихся на факультете психологии, географическом факультете и экономическом факультете.

Теоретическая значимость исследования заключается в том, что результаты исследования дополняют и расширяют существующую теоретическую и практическую базу отечественных разработок в сфере исследований, посвященных психологическим особенностям статусного поведения в зависимости от уровня макиавеллизма.

Практическая значимость исследования заключается в возможности применения полученных результатов в социально-психологической диагностике студентов для дифференциации мотивов и стратегий статусного поведения в зависимости от степени выраженности у них манипулятивных установок.

Структура выпускной квалификационной работы: работа состоит из: введения, двух глав, четырех параграфов, шести подпунктов, заключения и списка использованной литературы.

Глава 1. Теоретический анализ проблемы статусного поведения и макиавеллизма в психологической науке

1.1. Статусное поведение: понятийный аспект

1.1.1. Изученность стратегий статусного поведения

Проанализировав работы исследователей, занимавшихся вопросом изучения статусного поведения, мы пришли к заключению, что наблюдается повышенное внимание к разработке проблемы анализа проявлений статусности в поведении и количество работ, посвященных этой тематике, увеличивается с каждым годом¹.

Значительный рост внимания, касающийся данной тематики, можно объяснить тем, что различия в статусе играют немаловажную роль в социальном поведении и оказывают значимое влияние на групповые процессы. Необходимо подчеркнуть, что первоначально именно за счет статуса устанавливается положение лица или же группы лиц в социальной системе. Различного рода организации, а также как отдельные лица, так и определенный круг лиц наделяют человека статусными атрибутами. Таким образом, в группе лиц и организации применимо довольно четкое понятие подразделения их членов согласно статусу.

Всякого рода индивидуальные и социальные качества могут выступить в качестве характеристик статуса. Так, например, такими характеристиками могут являться:

- физическая красота, либо же непривлекательность;
- возраст;
- материальное положение: обеспеченность или же несостоятельность и др.

Умения, знания и навыки также являются особенностями, определяющими статус человека².

Необходимо сказать, что взгляды ученых относительно места и значимости универсальных проявлений статусности разнятся. Если Милей считала, что желание достичь определенного положения в социальной структуре является целью любой формы статусного поведения, будет ли это выражение альтруизма или же напротив агрессии, смыслом всего этого, по ее мнению, является обретение положения в группе, то Р. Хоган расходился с ней во взглядах, утверждая, что статусные проявления выступают в качестве отдельных видов социального поведения, которые продиктованы желанием человека быть частью группы³.

¹ Безрукавая Я.В., Кочетова Т.В. Особенности статусного поведения людей с разными уровнями макиавеллизма [Электронный ресурс] // Психологическая наука и образование psyedu.ru. 2013. Том 5. №2. С.81-95.

² Там же. - С.82

³ Кочетова Т.В. Эволюционный подход в социально-психологических исследованиях: половые различия как ведущие детерминанты статусных предпочтений// Социальная психология и общество. 2010. Том. 1, № 1. 78-90 с.

Обобщая все сказанное выше, необходимо указать, что каждый автор, интересовавшийся проблемой статусного поведения, определял его по-своему и, в связи с этим, одного единственного определения, принятого всеми учеными, занимавшимися разработкой этого вопроса, не существует. Прежде всего это связано с тем, что каждый исследователь работает в рамках своего направления, имеющую свою методологическую основу.

Отметим, что в изучении статусного поведения, отечественный психолог Т. В. Кочетова, а позднее и ее ученица Я.В. Безрукавая, определяют, что многие авторы придерживаются одного из двух основных направлений исследования. Так, если одними исследователями изучаются причины социального характера, обуславливающие особенности поведения, другими словами, внешние факторы, то другими внутренними причинами, а именно индивидуально-психологические.

Известные исследователи статусности С. Ворчел (S. Worchel) и Г. Купер (G. Cooper) предполагали, что основанием возникновения и применения в статусном поведении тактических приемов и способов с использованием агрессии, может служить ситуация конфликта. Как видно, данные авторы придерживались в большей степени социального подхода в изучении статусности, то есть ими рассматривается некая внешняя причина, которая способствует выражению разного рода особенностей поведения⁴.

Отличное мнение имели ученые, придерживающиеся второй линии исследования. Как было замечено, в русле этого подхода изучались внутренние причины статусности. Исследователи, работающие в этом направлении, исходили из предположения об универсальном сходстве особей одного вида, которым присуща общая особенность, названная ими «поведенческим признаком». Данные авторы рассматривают таким образом, эволюционно-генетические причины статусного поведения. По их мнению, данный признак является универсальным для всех и возник в процессе эволюции. Уровень выраженности же этого общего для всего вида свойства определяет отличительный, уже личностный характер поведенческих проявлений. Эти отличительные особенности, по другому их можно определить как формы социального поведения, по мнению авторов, будут проявляться тогда, когда индивид столкнется с проблемой приспособления⁵.

В результате рассмотрения работ авторов, придерживающихся различных точек зрения, основанных на рассмотрении определенной стороны изучаемого нами вопроса, можно сделать вывод, что статусное поведение – это набор определенных поведенческих особенностей индивида, что характеризует определяющую линию поведения индивида в разнообразных социальных ситуациях и способ его взаимодействия с окружением⁶.

Особое внимание необходимо уделить поведению индивида, которому свойственен макиавеллизм.

⁴ Безрукавая Я.В., Кочетова Т.В. Указ.соч.- С. 83

⁵ Безрукавая Я.В., Кочетова Т.В. Указ.соч.- С. 84

⁶ Безрукавая Я.В., Кочетова Т.В. Указ.соч.- С. 83

1.1.2. Психологический анализ стратегий статусного поведения в контексте половых различий

Основная часть работ, написанных известными нейрофизиологами основываются на идее о том, что отличия существующие в особенностях переработки полученной извне информации могут влиять на то, какую стратегию поведения демонстрирует индивид в своем поведении. Многие исследователи придерживаются идеи о том, что обнаружение важной и существенной информации и пропускание, не замечание не актуальной, происходит за счет работы особых нейропсихологических механизмов, определяющих тип обработки информации⁷.

На протяжении многих лет учеными было собрано огромное количество данных, указывающих на то, что при выделении актуальной информации из среды, в основном, активизируется работа одной из полушарий головного мозга⁸. Данные исследования акцентируют внимание на том, что значительная часть отличий между стратегиями распределения внимания и обработки информации устанавливается за счет различий в особенностях организации мозга мужчин и женщин и межполушарной асимметрии у представителей обоих полов⁹.

Следует отметить, что эти отличия определяют особенности стратегий адаптации к условиям окружающей среды. Таким образом, в ходе проведения некоторых экспериментов, учеными была обнаружена интересная особенность, а именно то, что при идентифицировании сигналов, идущих от глаз и сигналов, полученных о пространстве, в большей степени доминирует правая половина головного мозга. В ходе дальнейших экспериментов, было выявлено, что существует два ведущих типа пространственной адаптации к условиям окружающей среды, отличающих мужчин и женщин между собой, именно это обстоятельство привело к возникновению проблемы о существовании полового различия в ведущей роли одного из полушарий головного мозга¹⁰.

Все вышесказанное указывает на две различные стратегии адаптации, а именно:

- высокий уровень анализа и успешная адаптация при наличии минимального количества стимулов;
- удачная адаптация в среде с избыточным количеством стимулов-раздражителей.

Следует отметить, что данные формы адаптации в некоторой мере зеркально представлены в обоих полушариях мужчин и женщин.

Такие же результаты стали результатом исследования влияния временных факторов внешней среды, в том числе, при изучении половых различий

⁷ Кочетова Т.В. Эволюционный подход в социально-психологических исследованиях: половые различия как ведущие детерминанты статусных предпочтений// Социальная психология и общество. 2010. Том. 1, № 1. 78-90 с.

⁸ Кочетова Т.В. Стратегии статусного поведения: анализ структуры, факторов динамики и стабильности : дис. ... канд. психол. наук: 19. 00. 05.- М., 2010. -150 с.

⁹ Там же. - С.37

¹⁰ Там же. - С.40

полушарной специализации в процессе восприятия времени. Таким образом было выявлено, что мужчины проводят анализ на более высоком уровне анализа, по масштабу функциональной межполушарной асимметрии и степени дисперсии уровня анализа. Следует отметить, что данное превосходство выявляется как при правополушарных функциях, так и при левополушарных.

Особое внимание вызывают исследования, направленные на изучение того, каким образом происходит переработка информации, полученной одновременно и полученной последовательно. В ходе экспериментов, удалось выяснить, что, в основном, за переработку информации, которая поступает в мозг одновременно отвечает правая сторона мозга, за информацию же, поступающую в течение какого-то времени поступательно левое полушарие мозга. Эти особенности в переработке информации были зафиксированы Кохен Г. и названы в соответствии с типом подачи информации¹¹.

В первую очередь в результатах исследования необходимо отметить тот факт, что у особей как мужского пола, так и женского пола главное значение для активации одного из полушарий мозга имеет то, каким образом происходит подача стимулов, а сама структура стимула не играет роли. Было выявлено, что активация левой половины головного мозга происходит при последовательной стимуляции, если же стимуляция происходит разом правая половина.

Рассматривая итоги исследований изучения характерных особенностей переработки сведений, полученных в ходе взаимодействия со внешней средой, исследователями было обнаружено существование противоположных адаптационных форм, для каждого из которых, всего было выделено две, характерны свои особенности. Если первый тип переработки является отличительным качеством мужского пола, для которых характерен глубокий анализ поступающей информации при малом количестве источников раздражения. То переработка информации при наличии большого числа раздражителей и недостаточно высокой степени анализа прерогатива женского пола.

В связи с этим можно отметить, что у людей имеются стратегии поведения, характеризующие определенный пол. Закономерным является предположение о том, что данные поведенческие особенности не являются схожими, а значимо отличаются между собой. При этом сама возможность того, что имеются половые различия весьма любопытна¹².

Данные особенности мужского и женского пола поясняются с точки зрения эволюции, а именно тем обстоятельством, что в процессе развития мужской и женский головной мозг претерпевали изменения за счет тех задач, которые им приходилось выполнять. Если главной задачей мужчин была добыча пищи и охота, что требовало от них точности и концентрации на одном

¹¹ Кочетова Т.В. Стратегии статусного поведения: анализ структуры, факторов динамики и стабильности : дис. ... канд. психол. наук: 19. 00. 05.- М., 2010. -150 с.

¹² Там же. - С.50

деле, то женщины выполняли все домашние обязанности, что, в свою очередь, требовало многофункциональности¹³.

Чрезвычайное внимание необходимо уделить работам, в которых представлены существующие между полами отличия в стратегиях социального поведения. В ходе проведения подобных научных разработок, ученые заключили, что подобные отличия можно наблюдать в стратегиях, которые непосредственно связаны со спецификой поиска брачного партнера.

Еще Ч. Дарвином в труде «Происхождение человека и половой отбор» было отмечено какое важное значение имеют для эволюции формы поведения, направленные на продолжение рода. Как было указано данным исследователем из Англии, наиболее эффективные признаки, способствующие выживанию вида, переходят от родителей к потомству в результате репродукции, а это, в свою очередь, зависит от того, имели ли данные особи качества, позволяющие им победить в борьбе за самку.

Чарльз Дарвин придерживался мнения, что половой отбор играет огромную роль в образовании различных «морфологических и поведенческих структур самцов, которые используются ими как средство борьбы между собой за обладание самками». Применяя это положение как теоретическую основу для обоснования значимости половых различий в способах репродуктивного поведения, Р. Триверсом было опубликовано статью: «Родительский вклад и половой отбор», в которой детально рассмотрено некоторые биологические детерминанты стратегий социального поведения животных и человека¹⁴.

Разработав понятие «родительского вклада», Р. Триверс обозначил его основные противоречащие друг другу особенности, а именно то, что, с одной стороны, если родительские особи будут активно принимать участие в воспитании молодого поколения, это будет способствовать тому, что, скорее всего, выживут большее количество детенышей, но, с другой стороны, данное обстоятельство приведет к тому, что отдельно взятая особь не сможет или сможет, но в меньшей степени, участвовать в иных неродительских формах репродуктивного поведения, что приведет в свою очередь к уменьшению оптимального численного состава особей.

В связи с учетом данных сторон проблемы, заключающейся в том, что необходимо определить, что имеет большую ценность, абсолютное сохранение молодняка, при проявлении должного внимания, или же наоборот, оставив воспитание на втором плане, отдать предпочтение оставлению после себя как можно более значительного числа молодого поколения. Анализируя особенности поведения представителей обоих полов, направленное на воспроизведение потомства, Р. Триверс выдвинул предположение о том, что между представителями мужского и женского пола существуют существенные различия в особенностях данного поведения. В ходе своего исследования Р. Триверс пришел к заключению о том, что совокупление, которое ни к чему не

¹³ Кочетова Т.В. Стратегии статусного поведения: анализ структуры, факторов динамики и стабильности : дис. ... канд. психол. наук: 19. 00. 05.- М., 2010. -150 с.

¹⁴ Там же. - С.37

обязывает особей мужского пола, для женских особей может закончиться беременностью, которое приведет к значимой потере сил и энергии в продолжении беременности, а далее к трате сил в последующие годы воспитания. По словам Р. Триверса, для представителей мужского пола помощь и участие в воспитании молодого поколения не является обязательным. Следует отметить, что в случае, если женская особь откажется от участия в воспитании детей, то она потеряет всего того, чего добилась ранее. В данном случае, мужская особь имеет преимущества, так как может иметь несколько сексуальных партнеров, при этом не принимая участия в воспитании потомства. В дальнейшем несколько из оставленных женских особей смогут воспитать потомство либо сами, либо с помощью поддержки окружающих.

Также необходимо учитывать, что отличия в особенностях репродуктивного поведения мужчин и женщин, влияют и на то, каким образом происходит выбор брачного партнера, согласно мнению исследователей, основываясь на этих данных можно предположить то, как и на что обращали внимание наши предшественники, предпочитая того или иного партнера.

Так, например, рассматривая то каким образом происходит выбор партнера у женщин, можно увидеть две основные критерии их выбора, один из них заключается в том, что женский пол отдает предпочтение тем мужчинам, которые имеют качества, которые кажутся ей привлекательными и которые будут иметь их дети. Согласно второму критерию, в качестве потенциального партнера женщиной будут рассмотрены те мужчины, которые демонстрируют свою надежность и способность в дальнейшем обеспечить как женщину саму, так и детей¹⁵.

Таким образом, те различия, которые имеются между мужчинами и женщинами в решении задач адаптации имеют связь с тем, каким образом происходит выбор брачного партнера, а это, в свою очередь имеет влияние на все формы социального поведения мужчин и женщин в целом. Все выше сказанное обосновывается тем, что различия, которые имеются между представителями обоих полов, в основном определяют те качества и особенности, которые ожидаемы и должны присутствовать в поведении лиц как своего, так и у лиц другого пола. На основе данных надежд строятся определенные способы и приемы, имеющие характер универсальности, применяемых представителями полов при взаимодействии друг с другом.

1.1.3. Психологические механизмы, обеспечивающие различия в стратегиях статусного поведения

В качестве причины вариативности стратегических поведенческих особенностей, может выступать взаимодействие ряда факторов, к которым можно отнести следующие:

¹⁵ Кочетова Т.В. Стратегии статусного поведения: анализ структуры, факторов динамики и стабильности : дис. ... канд. психол. наук: 19. 00. 05.- М., 2010. -150 с.

- конституциональные особенности;
- различия в индивидуальном опыте и его феноменологической интерпретации с особенностями среды социального окружения.

При этом в обоих случаях, как было отмечено учеными, различия в стратегиях основываются на общем источнике, а именно: генотипе.

Несмотря на это связь между генотипом и индивидуальными различиями в стратегиях поведения может иметь не только непосредственный, но и опосредованный характер, что отображено на рис.1.1¹⁶.

Рис. 1.1.

Функциональная модель индивидуальных различий в стратегиях социального поведения

Генетически обусловленные индивидуальные различия	Различия в средовых условиях "стратегии манипуляции"
	Индивидуальные различия (различия в психических свойства)
	Стратегии поведения: - "стратегии выбора" - "стратегии вызова"
	Психологические механизмы, обеспечивающие различия в стратегиях поведения
	Индивидуально-психологические различия

Так как индивидуальным отличиям в стратегиях поведения свойственны разные внутренние детерминанты и в некоторой мере зависимы от влияний внешней среды, таким образом будут различаться психологические механизмы, которые обеспечивают применение тех или других стратегий¹⁷.

В результате, проведенного Т. В. Кочетовой анализа, ею было обнаружено и представлено шесть различных механизмов стратегий поведения.

Основой первого механизма является то, что человек выбирает определенную тактику поведения, исходя из особенностей своего генотипа. Данная особенность проявляется во всех ситуациях, с которыми человек сталкивается. Многочисленные исследования, проведенные с различными выборками людей, показали, что, в основном, люди мезоморфы, то есть обладающие крепкой мускулатурой, правильной осанкой и тд., склонны к рискованному и агрессивному типу поведения, чем люди телосложения эктоморфного типа. Те люди, которым присущи ярко выраженные признаки мезоморфной конституции тела, большей частью, обладатели агрессивного,

¹⁶ Кочетова Т.В. Стратегии статусного поведения: анализ структуры, факторов динамики и стабильности : дис. ... канд. психол. наук: 19. 00. 05.- М., 2010. -150 с.

¹⁷ Там же. - С.43

властного, самоуверенного, бойкого, рискованного характера, такие люди не боятся рисковать, хотя в некоторых случаях этот риск не оправдан и может привести к трудным последствиям¹⁸.

В основе следующего поведенческого механизма лежит то обстоятельство, что человек в различных ситуациях своей жизни, видит только крайности, не учитывая при этом другие возможные варианты решения.

Отечественным психологом Т. В. Кочетовой, приводится интересный пример. Как известно, группа представляет собой структурно организованную общность людей, одной из особенностей которой выступает ее иерархичность. Данная особенность, по мнению Т. В. Кочетовой, подразумевает под собой то обстоятельство, что лидеры группы будут стремиться к стратегии доминирования, а остальная часть группы будет подчиняться. Однако, лидер, чье положение в структуре группы намного выше всех остальных, будет стремиться к абсолютной и безоговорочной власти над другими, то есть им избирается одна из крайностей, при этом данное поведение лидера держится и поощряется поведением подчиненных.

Если же в группе произойдет такое, что группа останется без безоговорочного лидера и руководителя, то из массы подчиненных, которые не проявляли себя до этого времени, выделиться кто-то, кто проявит свои лидерские способности, поменяв свое поведение. В конечном счете, группа приобретает нового руководителя и лидера, который, в раннее неизвестной, ему обстановке, проявит ту же стратегию безусловного подчинения остальных членов группы, при этом, не встретив сопротивления, со стороны подчиненных¹⁹.

Главной отличительной особенностью третьего механизма является то, что он имеет разнородный характер, то есть человек, который использует данную тактику поведения ведет себя в каждой отдельной ситуации по-разному. Так, если общество или организация, в котором находится человек имеет строго организованное устройство, то ближайший помощникам руководителя по отношению к своему начальнику ведет себя как подчиненный, по отношению же к служащим стоящим ниже него применяет тактику властвования²⁰.

Если встретить человека, который в своей жизни сталкивался с какой-нибудь непривычной для него жизненной ситуацией, например, Т. В. Кочетова для наглядности использует разбойное нападение, то можно заметить, что такие индивиды могут быть в окружении привычных им людей, которых они знают уже в течение долгого времени, весьма искренними, дружелюбными, коммуникабельными и веселыми, но если же они оказываются среди тех, кого они совсем не знают или знают но недостаточно хорошо, то, в большинстве случаев, такие личности начнут закрываться, проявлять бдительность и подозрительность.

¹⁸ Там же. - С.45

¹⁹ Кочетова Т.В. Стратегии статусного поведения: анализ структуры, факторов динамики и стабильности : дис. ... канд. психол. наук: 19. 00. 05.- М., 2010. -150 с.

²⁰ Там же .- С.

Как видно из примера, в основе такого поведения, в первую очередь, лежит негативный прошлый опыт. В этом и заключается действие четвертого механизма, а именно человеком в конкретных ситуациях избирается определенная стратегия поведения, основанная на каком-то личном опыте.

Как было выявлено выше, стратегия четвертого типа, основанная на личном опыте, проявляется только в конкретных жизненных ситуациях, которые могут привести к раннее произошедшему неприятному итогу, в отличие от него действие предпоследнего механизма предполагает то, что человек будет вести себя, ориентируясь на личный опыт, определенным образом независимо от ситуации.

В качестве примера в данном случае, Т. В. Кочетовой, приводится человек, который всю свою жизнь, начиная с раннего возраста, прожил среди родных, которые лгали, лицемерили и притворялись, то в дальнейшей своей жизни такая личность будет пользоваться такой же стратегией. При этом, это будет происходить при взаимодействии с любыми людьми и в самых разных обстоятельствах.

Последняя стратегия поведения, описанная Т. В. Кочетовой, весьма своеобразна. Отличительным признаком его является то, что человек, использующий его характеризуется, можно сказать, некоторой нестабильностью, подвижностью при взаимодействии с окружающими его людьми. Например, такая личность в продолжении дня можно изменять свое поведение от коммуникабельного, искреннего и задорного до разгневанного, жестокого, отчужденного и тд. Причем, эти изменения могут сменять друг друга в течение короткого времени, несмотря на что, сама обстановка и круг общения не меняются²¹.

На основании всего сказанного выше можно отметить, что все описанные факторы такие как индивидуально-генетические различия, например, тип телосложения, различия в полученном опыте, который был приобретен либо в определенной, конкретной ситуации или же его приобретение происходило с раннего детства, например, неудачный жизненный опыт, влияют на то, какую стратегию поведения предпочтет конкретный индивид. Данные различия, в основе своей создаются психологическими механизмами, направляющими поведение человека в определенное русло.

1.2. Основные тенденции и современное состояние изученности проблемы макиавеллизма личности в психологии

1.2.1. История возникновения понятия макиавеллизм

Макиавеллизм – это понятие, применяемое в отношении характерности отношений одного человека относительно другого, как к средству,

²¹ Кочетова Т.В. Стратегии статусного поведения: анализ структуры, факторов динамики и стабильности : дис. ... канд. психол. наук: 19. 00. 05.- М., 2010. -150 с.

пренебрежение к которому является допустимой мерой для получения личной пользы.

Понятие макиавеллизм происходит из учения видного философа и выдающегося общественного деятеля Италии, рожденного во Флоренции и до конца жизни боровшегося за ее процветание, Николо ди Бернардо Макиавелли, но при этом они не идентичны. Учение Макиавелли несмотря на все свое богатство, яркость, многогранность не является систематизированным и его положения в дальнейшем были трактованы противоречиво.

Принято считать, что понятие «макиавеллизм» произошло от понятия «макиавеллист», который, согласно взглядам большинства ученых, был в первый раз использован в печати в шестнадцатом веке в труде видного государственного деятеля Франции Н. Фрументо «Финансы», а позднее в сочинении знаменитого английского поэта Т. Нэша. В XVII веке термин «макиавеллизм» получает широкое распространение в массах, в это же время Т. Кампанелла – итальянский социалист-утопист пишет сочинение, что было названо «Антимакиавеллизм».

Суть понятия «макиавеллизм» на протяжении своей истории, под влиянием политиков, историков и мыслителей неоднократно видоизменялось. Особое внимание необходимо уделить определению разработанному Николо Макиавелли, что получило свое отображение в его произведении «Государь». В данном произведении герой автора, в стремлении удержать власть, не пренебрегает никакими методами, несмотря на мораль, этику или жалость. При этом необходимо подчеркнуть, что сама биография Макиавелли вызовет у многих, хотя и не у всех, неподдельную симпатию к нему. Этот человек остался в истории как великий мыслитель, историк, писатель и гениальный политический деятель эпохи Возрождения. Смысл своей жизни Макиавелли видел в превращении родной Флоренции в могущую державу. Многие годы он занимал достойные места в правительстве, был виднейшим дипломатом и государственным деятелем своей страны, и в продолжении всей своей службы стремился сформировать народное войско. Макиавелли, который после краха Флорентийской республики, бы посажен в тюрьму, в которой терпел многочисленные страдания, позднее был помилован и отчасти восстановлен в своем положении, однако предыдущего государственного места не получил. Тем не менее необходимо упомянуть о том, что именно в этот период им были написаны выдающиеся работы, получившие признание многих людей²².

Согласно мнению советского филолога Р.И. Хлодовского, Макиавелли не был циником, а скорее патриотом своей страны. Он давал рекомендации по ведению внешней и внутренней политики, указывая на то, что любые средства хороши для достижения поставленной цели. Р.И. Хлодовский утверждает, что оценки данной ситуации с точки зрения нравственности, будут неоднозначными, у некоторых читателей деятельность и работа Макиавелли

²² Катунин Д. Б., Куликов Л. В. Макиавеллизм как психологическая проблема: история вопроса // Вестник СПбГУ. Серия 6. Политология. Международные отношения. 2006. Том 2. №2. С. 68-71.

вызовет, скорее всего, неприятие и возмущение, у некоторых, наоборот, уважение и восхищение²³.

Таким образом в макиавеллизме, на основании политических взглядов, можно выделить основные положения, а именно:

- несовершенство человеческой природы, что неустанно влияет на характер и динамику жизни общества;

- идея о власти как самоцели;

- идея господствующей значимости силы в политике;

- идея о несовместимости морали и политики.

В отношении отдельного индивида, макиавеллизм – это общая стратегия, применяемая в межличностных отношениях, стратегия манипуляции другими людьми.

Американскими учеными в 60-е гг. был проведен анализ произведения «Государь», в соответствии с которым они разработали две шкалы макиавеллизма Mach 4 и Mach 5²⁴. В результате многочисленных корректных психодиагностических процедур были последовательно разработаны несколько версий опросника. В настоящее время как западными, так и отечественными исследователями активно используется четвертая версия опросника. Именно данная версия была апробирована и адаптирована известным русским психологом В. В. Знаковым на русскоязычной выборке. Началом разработок данных опросников послужило то обстоятельство, что Кристи Р. и Гейс Ф. заинтересовались проблемой макиавеллизма и предположили, что данный феномен связан с пренебрежительным отношением к морали. Последующие за этой работой исследования позволили подтвердить и уточнить данное предположение. Исследования велись в различных направлениях, но их всех объединяет то, что они были нацелены на поиск взаимосвязей между макиавеллизмом и социально неодобряемым поведением и личностными чертами. В одной из первых работ по проблеме макиавеллизма, разрабатываемой Кристи Р. И Гейс Ф., было выдвинуто предположение о том, что существует связь между макиавеллизмом и лживостью. В данном русле работали и наши отечественные психологи такие как В. В. Знаков и А. К. Акименко. В итоге этих работы было выявлено, что макиавеллизм имеет прямую связь со склонностью ко лжи. В то же время, ложь макиавеллистов вызывает доверие и кажется правдивой. Работы Дж. МакХоски и соавторов показывают, что макиавеллисты более склонны врать своим брачным и сексуальным партнерам, не чувствуя при этом любви.

В последующие годы за рубежом проводились исследования, направленные на поиск связи между макиавеллизмом и эгоистичным поведением. В результате этих работ было обнаружено, что альтруизм и помогающее поведение имеют отрицательную связь с макиавеллизмом. При

²³ Катунин Д. Б., Куликов Л. В. Макиавеллизм как психологическая проблема: история вопроса // Вестник СПбГУ. Серия 6. Политология. Международные отношения. 2006. Том 2. №2. С. 68-71.

²⁴ Знаков В.В. Методика исследования макиавеллизма личности// «Сибирский психологический журнал». 2016. Том 21. №5. С. 16-22.

этом исследования ученых из Венгрии таких как Т. Брежки, Б. Биркас и З. Керкес, показали, что макиавеллисты все-таки могут быть альтруистичными, если это, конечно, позволит им завоевать расположение и определенное место в группе. В это же время в исследовании М. Спитцера, знаменитого немецкого психолога, было обнаружено, что макиавеллистами может быть использована стратегия сотрудничества только в случае угрозы быть наказанными за эгоизм²⁵.

В дальнейшем появляются работы, направленные на изучение поведения макиавеллистов в деловой сфере. Исследования психологов из разных стран таких как А. Сингхапакди, Р. Джакалоне, С. Кноузе, Дж. Саттоном и Э. Кэо демонстрируют то, что макиавеллисты склонны к коррупции, в группе ведут себя агрессивно, высмеивают и запугивают других, способны к мелким правонарушениям, не чтут этических норм, если они не записаны в кодексе учреждения²⁶.

Иным подходом, изучающим феномен макиавеллизма, стал социально-психологический подход. В данном направлении макиавеллизм рассматривался как качество, которое необходимо лидеру. В 1970-х годах в работе «Исследование макиавеллизма» социальные психологи Р.Кристи и Ф.Гейз поставили перед собой задачу исследовать характеристики человека, способного управлять другими. Именно данные качества стали первоначальной точкой изучения макиавеллизма. Многие психологи, интересовавшиеся проблемой лидерства с двадцатого века до наших дней рассматривают макиавеллизм в этом направлении. Д. К. Симонтоном, ученым из Америки, в 1986 году был составлен список качеств, характерных лидерам. Данный список был составлен на основе информации из биографий 39 президентов США. Сперва в этот список вошли более 200 качеств, позднее данный перечень был сокращен до 14. Результаты исследования выявили весьма интересный факт, так оказалось, что в перечне качеств, заявленных как необходимых для успешного лидера, неминуемо присутствовало обладание способностью к манипулированию. В ходе дальнейших разработок данной проблемы обнаружилось, что макиавеллизм руководителя выступает немаловажным фактором, оказывающим влияние на то, какое мнение, положительное или же отрицательное, сложится о нем в будущем.

Необходимо сказать, что интерес к проблеме макиавеллизма в данном контексте не терял своей актуальности и в течении долгого времени продолжал пополняться новыми работами. Выделим несколько идей, разработанных в русле данного направления. Так, в последующие годы, в ходе многократных исследований и экспериментов, зарубежные психологи заключили, что макиавеллизм, который, как было выявлено ранее, характерный признак лидеров, схож с понятием харизма. Ведь, как известно, и макиавеллисты, и люди, обладающие харизмой, представляют собой уверенных в себе,

²⁵ Ларина А.Д. Подходы, установки и перспективы в исследовании макиавеллизма // Вопросы психологии. 2010. Том 3. № 3. С. 75-82.

²⁶ Там же .- С. 78.

экспрессивных людей, способных повести за собой и повлиять на решения других людей.

То обстоятельство, что лидерские качества неразрывно связаны со склонностью к макиавеллизму, может быть объяснено тем, что отличительной особенностью этих людей является то, что они не ригидны, а, напротив, характеризуются тем, что обладают подвижностью, способностью изменяться и преобразовывать свое поведение в соответствии с ситуацией. Именно такой вывод сделали исследователи в восьмидесятих годах двадцатого века в итоге проведенных экспериментов²⁷.

Любопытную особенность обнаружили ученые А. Дрори и Ю. Глускинос, занимавшиеся доказательством предположения, высказанного выше. Оказалось, что лидеры, чей уровень макиавеллизма, определялся как высокий, вели себя в нестабильной ситуации очень аккуратно, хитро, и в тоже время мудро. Они, в обращении со своими подчиненными использовали психологическую хитрость, заключающуюся в том, что даже, если в обычных ситуациях могли быть описаны как директивные и требовательные руководители, в сложившейся сложной ситуации, скорее обращались к своим подчиненным с просьбой о помощи, нежели отдавали строгие приказы и делали это намного чаще чем лидеры с низкими показателями по Мак-шкале.

Исходя из всех наблюдений, в труде Б. Глэд были сделаны соответствующие выводы. Так, лидеры, чей уровень макиавеллизма выше среднего, описываются ею как пластичные, гибкие, подвижные, такие лидеры, по мнению автора, умело используют стратегию «кнута и пряника», умело проявляя там, где надо некоторую жесткость и твердость, а в ситуации, требующей внимания и мягкости, не противятся и к проявлению этих качеств²⁸.

Не менее важной темой исследования людей, обладающих высоким уровнем макиавеллизма, было изучение социального положения, занимаемого ими в структурно организованной группе. Как показали исследования П. Хоули, С. В. Григорьевой, С. В. Беденко, проведенные среди подростков, макиавеллисты занимают центральное место в группе, обладают высоким статусом, умеют адаптироваться к ситуации, умеют понравятся другим. Такие же данные были получены и в исследованиях на выборке людей более старшего возраста.

В 1982 годах популярность приобретает другое направление исследования макиавеллизма, а именно эволюционный подход. В этом году психологом из Нидерландов Ф. де Ваал был предложен термин «макиавеллистский интеллект». Для определения этого понятия он опирался на текст трактата Н. Макиавелли «Государь» Данный термин был введен в научный оборот для определения способности индивидов ориентироваться в общественной сфере, так и способности оказывать влияние на других²⁹.

²⁷ Ларина А.Д. Подходы, установки и перспективы в исследовании макиавеллизма // Вопросы психологии. 2010. Том 3. № 3. С. 75-82.

²⁸ Там же.- С. 76

²⁹ Там же.- С. 76

В труде Р. Бирна и А. Уиттена «Макиавеллистский интеллект», появившегося в научном сообществе в восьмидесятих годах двадцатого века, авторы, работая в контексте эволюционного направления, выдвинули предположение о взаимосвязанности увеличения мозга гоминид с их переходом к жизни в социуме. Согласно мнению авторов, эти два явления имеют четкую причинно-следственную связь, то есть именно жизнь в социуме детерминировало увеличение мозга человекоподобных обезьян. Во всем этом, не менее интересным кажется факт того, что учеными выявлена связь между макиавеллистским интеллектом и значительно большим объемом мозга гоминид, обладающих таковым. Исследователями данное обстоятельство объясняется тем что, как известно, в сообществе особей, живущих с себе подобными, существует огромная конкуренция как за еду, так и за размножение, причем последнее играет более значимую роль. И в данной ситуации именно обладание способностью к макиавеллизму влияло на выживаемость отдельной особи.

По утверждению авторов макиавеллистский интеллект помогает понимать других людей, позволяет влиять на них, строить долгосрочные цели и достигать их.

В данной работе в первый раз в истории изучения макиавеллизма было определено, что термин, трактуемый авторами как качество, способствовавшее выживанию отдельного вида, необходимо понимать шире нежели понятие макиавеллизм, при рассмотрении его с точки зрения представителей общественной психологии.

По мнению ученых, если общественные психологи сходятся во мнении о том, что главной целью макиавеллистов является получение выгоды «здесь и сейчас», а особенности поведения, предполагающие возможность использования взаимопомощи и содружества, ими всячески отвергаются, то определение, данное авторами понятию макиавеллистический интеллект, как о качестве, предусматривающим эффективную жизнедеятельность индивида, предполагает, что субъект будет обладать как способностью договариваться и взаимодействовать, с намерением получения дальнейших выгодных условий для себя, так и способностью, при необходимости, прибегать к обману, лести и использованию других людей в качестве инструментов. Идеи этих авторов позже подтвердились в работах других ученых, написанных позднее³⁰.

В исследовании Л. Барре и П. Хензи указывается, что использование макиавелистских стратегий позволяла гоминидам достигать успехов в борьбе за самку, благодаря этому данные особенности поведения со временем не исчезли, а продолжали совершенствоваться. Навыки, характеризующие макиавеллистов, развивались в результате конкуренции, существовавшей внутри группы, и приводили к совершенствованию когнитивных способностей, имевших важное значение в социуме. Именно к такому заключению пришли С. Гаврилец и А.

³⁰ Ларина А.Д. Подходы, установки и перспективы в исследовании макиавеллизма // Вопросы психологии. 2010. Том 3. № 3. С. 75-82.

Воуз в 2007, создавшие компьютерную модель для проверки гипотез, выдвинутых Л. Барре и П. Хензи.

Необходимо сказать, что при сравнении с термином «макиавеллизм», понятие, введенное нидерландским психологом Ф. де Ваалом, вплоть до начала двадцать первого столетия рассматривалось как более широкое, но с начала двадцать первого века ученые применяют эти понятия как идентичные и используют опросник макиавеллизма как средство и для измерения макиавеллистского интеллекта.

Примером может послужить исследование, проведенные в нескольких странах мира одним из многочисленных сторонников эволюционного направления, Д. Шмитта, который в качестве инструмента для изучения эволюционной успешности репродуктивных стратегий макиавеллистов, пользовался опросником для измерения макиавеллизма. Основываясь на том, что количество половых партнеров является критерием, позволяющим судить об эффективности в сфере размножения, а люди с высокими показателями макиавеллизма характеризуются тем, что более часто меняют партнеров, Д. Шмит и соавторы признали возможным то, что макиавеллизм может быть включен «в комплекс индивидуальных различий, отражающих эволюционно стабильное решение такой проблемы адаптации, как репродукция»³¹.

Следует отметить, что в истории изучения макиавеллизма выделяется еще один подход, а именно, клинико-психологический. Авторы, работавшие в этом направлении, высказывали идею о том, что макиавеллизм связан с такими феноменами как нарциссизм и психопатия. Дж. МакХоски, исследователем из Америки, была даже высказана мысль, что макиавеллизм и психопатия разные термины, описывающие одно и то же явление. Однако, эти идеи не нашли подтверждения³².

Тем не менее, начиная с двадцать первого века, во многих работах психологов из Канады и Америки, такие особенности индивидов как макиавеллизм, нарциссизм и психопатия рассматриваются как взаимосвязанные между собой и приводящие к асоциальному поведению³³.

Еще одним течением изучения макиавеллизма стали исследования нашего отечественного психолога В.В. Знакова, который исследовал связь данного феномена со склонностью к манипулированию. Согласно В.В. Знакову, макиавеллисты относятся к другим людям как к объектам, а манипулирование при этом оправдывается тем, что это наиболее удачный способ добиться желаемого. Его исследования, проводившиеся в шесть этапов, в различных городах России, были направлены, в первую очередь, на апробацию русскоязычной версии опросника Мак-шкала и возможность его применения в дальнейшем. Каждый этап исследования характеризовался тем, что испытуемым одновременно с другими методиками, позволяющими обнаружить те качества личности, которые, по результатам, полученными психологами из

³¹ Ларина А.Д. Подходы, установки и перспективы в исследовании макиавеллизма // Вопросы психологии. 2010. Том 3. № 3. С. 75-82.

³² Там же. - С. 78

³³ Там же. - С. 80

Запада, отличают макиавеллистов и немакиавеллистов, предъявлялся опросник Мак-шкала.

Первый этап исследования был направлен на перевод и последующую апробацию четвертой версии опросника. На данном этапе некоторые утверждения были подвергнуты изменению в соответствии с культурными особенностями. На втором, третьем и четвертом этапах исследования испытуемым предъявлялся конечный вариант шкалы, который состоял из двадцати высказываний совместно с другими методиками. Заключительный этап был направлен на анализ полученных результатов.

В итоге данного исследования была доказана надежность и валидность русскоязычной версии опросника Мак-шкала и получены следующие результаты: макиавеллисты при общении более склонны ориентироваться на задачу, не обращая при этом должного внимания на собеседника; макиавеллистов можно охарактеризовать как подозрительных, критичных и менее альтруистичных.

Таким образом, такой феномен как макиавеллизм имеет долгую историю. Если начало его возникновения связывают с учением великого мыслителя и государственного деятеля из Италии Николло ди Бернардо Макиавелли, то дальнейшее же распространение с именами таких мыслителей как Н. Фрументо, Т.Нэш и многими другими. В свою очередь, необходимо сказать, что научный интерес к этому феномену возник не так давно, а именно в середине двадцатого века с работ Р. Кристи и Ф. Гейз, проанализировавших всем известный трактат «Государь», автором которого является итальянский мыслитель Н. Макиавелли. На сегодняшний день разработано уже множество вариантов определения этого явления. Каждый из исследователей опирается на конкретную идею и стремится доказать правильность своих взглядов.

1.2.2. Макиавеллизм как современное психологическое понятие

Как уже ранее отмечалось понятие «макиавеллизм» не имеет единого значения, так одни западные психологи под ним подразумевают склонность индивида манипулировать окружающими.

Иные же рассматривают макиавеллизм, как стратегию социального поведения, которая включает в себя манипуляцию другими для достижения собственных целей. По мнению этой группы ученых макиавеллизм относится к количественным характеристикам и свойственен всем людям, но в разной мере.

По мнению многих психологов, макиавеллизм представляет собой психический синдром, в основе которого лежит сочетание взаимосвязанных когнитивных, мотивационных и поведенческих характеристик. При этом он является устойчивой чертой личности, выражающей системы отношений человека к другим людям³⁴.

³⁴ Безрукавая Я.В., Кочетова Т.В. Особенности статусного поведения людей с разными уровнями макиавеллизма [Электронный ресурс] // Психологическая наука и образование psyedu.ru. 2013. Том 5. №2. С.81-95.

Нашими отечественными психологами, такими как Т. В. Бендас, А.Д. Ларина и многими другими, также рассматривалось и изучалось данное понятие.

Макиавеллизм как способ манипулирования людьми, при этом неагрессивный способ, выражающийся в преследовании личной выгоды и игнорировании потребностей и эмоций других людей- определялся Т.В. Бендас.

А. Д. Ларина, в свою очередь, предполагала, что высокую перспективу имеет рассмотрение макиавеллизма как защитного механизма. В своей диссертационной работе она отмечает, что в исследованиях по изучению макиавеллизма имеется два направления. Если в одном русле исследований макиавеллизм выступает как явление, имеющее положительное влияние на индивида, как явление, без которого в жизни человеку приходилось бы намного сложнее, то в другом русле это же явление преподносится как феномен с отрицательным значением, так как, по мнению этих ученых, эта особенность впоследствии будет способствовать возникновению различного рода личностных нарушений. Как считает Ларина, эти два, казалось бы, противоположных взгляда на проблему макиавеллизма вполне могут быть объединены, при условии, что рассмотрение изучаемого вопроса будет происходить как своего рода механизма психологической защиты. Проанализировав большое количество работ, написанных в последние годы как зарубежными, так и отечественными психологами А. Д. Ларина делает вывод, что актуальность нового подхода в изучении макиавеллизма растет. Исследования, авторами которых выступают ученые из разных уголков земли, проводившие свои эксперименты на разнородной выборке людей, приходят к единому мнению, выражающейся в том, что уровень проявления макиавеллизма прямо пропорционален степени стабильности ситуации как в стране, так и в личной жизни, так результаты показывают, что макиавеллизм возрастает в кризисной и нестабильной ситуации.

Как было сказано выше, А. Д. Ларина отметила, что количество работ в контексте данного направления растет. В качестве примера ею приводятся исследования Д. Шмидта и известного психолога из Украины И. В. Билоконь. Так, А. Д. Ларина пишет, что исследование Д. Шмидта, проводившееся в разных уголках земли, с разного рода испытуемыми продемонстрировали справедливость рассмотрения макиавеллизма как защитного механизма, так как в результате исследований были получены данные, подтверждающие предположение о том, что у жителей при нестабильной ситуации в стране наблюдается высокий уровень макиавеллизма. Результаты исследования И. В. Билоконь показали аналогичные результаты. Так, данным психологом, было установлено, что сложности, возникающие в политике, также оказывают свое действие на население: при нестабильности склонность к манипулированию повышается.

В диссертационной работе, Е. Е. Богданова приходит к заключению, что на уровень макиавеллизма влияет изменение микросреды. К данному выводу она пришла на основе исследования студентов, поступающих в учебные

заведения и студентов, оканчивающих обучение. Самой же А. Лариной было выявлено, что такая особенность характерна и для подростков, чей уровень макиавеллизма возрастает при смене социальной ситуации и, в основном, явные макиавеллисты обретают статус лидеров³⁵.

Из всего этого, А. Д. Ларина делает вывод, что макиавеллизм, при рассмотрении его с точки зрения защитного механизма, проявляется в стрессовой и нестабильной ситуации, помогая человеку справиться с ней. Вместе с тем, защитные механизмы, как и макиавеллизм, которые проявляются слишком часто или не к месту, могут послужить причиной формирования психологических расстройств³⁶.

Кроме этого, А. Д. Ларина выделила еще несколько направлений исследования данного понятия, такие как социально-психологическое, эволюционное и клинико-психологическое. К социально-психологическому направлению А. Д. Ларина относит исследования Р. Кристи и Ф. Гейз, направленные на исследование качеств человека, необходимых ему эффективно руководить другими людьми. К этому направлению относятся также исследования П. Хоули и С. В. Григорьевой, которые ставили своей целью изучить место, занимаемое макиавеллистами в структуре группы. Иным течением данного подхода являются работы, изучавшие взаимосвязь макиавеллизма и склонности ко лжи. В данном направлении работали такие виднейшие психологи как Ф. Гейз, Т. Мун, В. В. Знаков, А.К. Акименко и другие. Исследования, проведенные в 1999 годах Р. Салливан и Дж. Аллен, были нацелены на изучение макиавеллизма как меры социальной компетентности и успешной психосоциальной адаптации. Данные исследования, а также работы итальянского ученого М. Мацца, продолжившего изучение данной темы, были отнесены к клинико-психологическому подходу. В двадцатых годах популярность приобретает эволюционный подход, в рамках которого работали и продолжают работать такие ученые как Ф. де Ваал и Р. Бирн, А. Уиттен³⁷.

Российский психолог М. С. Егорова предполагала, что макиавеллизм может быть показателем дисфункциональности. В. В. Знаков, известный исследователь данного феномена, оценивал макиавеллизм как характеристику личности, склонную к манипулированию.

Таким образом, изучение макиавеллизма дает возможность определить степень готовности одного человека с выраженными макиавеллистическими склонностями использовать и эксплуатировать другого с низким уровнем макиавеллизма, готового по целому ряду личностных характеристик спокойно подчиниться и быть покорным.

Проведя анализ макиавеллизма, можно выделить следующий комплекс характерных особенностей свойственных ему:

- владение умениями и навыками манипуляции;

³⁵ Ларина А.Д. Подходы, установки и перспективы в исследовании макиавеллизма // Вопросы психологии. 2010. Том 3. № 3. С. 75-82.

³⁶ Там же. – С. 81

³⁷ Там же. – С. 76

- убеждение, что людьми можно и нужно манипулировать;
- идеологический нейтралитет;
- сокрытие истинных намерений;
- готовность временно изменить свою точку зрения, если это выгодно;
- вовлечение в межличностные взаимоотношения без ярко выраженных эмоций;
- ориентацию на проблему, а не на собеседника;
- эмоциональную отчужденность;
- доминирование экономических и социально-статусных ценностей над моральными и гуманистическими (это не значит, что они всегда неэтичны);
- недоверчивость к окружающим;
- преобладание экономической ответственности над социальной и моральной³⁸.

В современных исследованиях в ходе изучения феномена макиавеллизма были выявлены характеристики присущие высокому и низкому уровню макиавеллизма (Приложение №3)³⁹.

Также в ходе современных исследований были выделены общие проблемы, присущие к измерению русскоязычной выборки⁴⁰. Из них выделяют, во-первых, затруднение формирования репрезентативных выводов, т.к. применяются разные методики измерения макиавеллизма. Во-вторых, в определениях самого понятия «макиавеллизм» отсутствует конкретика для операционализации валидных методик, и в-третьих, отсутствие методик, измеряющих феномен макиавеллизм, который удовлетворял бы критериям надежности и валидности.

Помимо этого, в макиавеллизме выделяют три основных манипулятивных приемов:

1. Физическое принуждение – использование или готовность к применению физической силы против другого лица для достижения собственных целей.

2. Вербальное воздействие – выражение негативных чувств как через форму (крик, визг), так и через содержание словесных ответов (проклятия, угрозы).

3. Завуалированное, или косвенное воздействие – окольным путем направленное на другое лицо (а не на того, кто находится в зоне прямого влияния и внимания)⁴¹.

³⁸ Безрукавая Я.В., Кочетова Т.В. Особенности статусного поведения людей с разными уровнями макиавеллизма [Электронный ресурс] // Психологическая наука и образование psyedu.ru. 2013. Том 5. №2. С.81-95.

³⁹ Свербихина А. Г. Особенности межличностных отношений у студентов с разным уровнем макиавеллизма // Психология и педагогика: методика и проблемы практического применения. 2013. Том 6. №31. С. 54-58.

⁴⁰ Знаков В.В. Методика исследования макиавеллизма личности// «Сибирский психологический журнал». 2016. Том 21. №5. С. 16-22.

⁴¹ Катунин Д. Б., Куликов Л. В. Макиавеллизм как психологическая проблема: история вопроса // Вестник СПбГУ. Серия 6. Политология. Международные отношения. 2006. Том 2. №2. С. 68-71.

1.2.3. Психологическая характеристика личности, склонной к макиавеллизму

Макиавеллизм как личностная характеристика в целом отражает неверие субъекта в то, что большинству людей можно доверять, что они альтруистичны, независимы, обладают сильной волей⁴².

Следует подчеркнуть, что исследования, направленные на поиск взаимосвязи макиавеллизма и личностных особенностей человека начались с давних пор и не теряют своей актуальности по сей день. За рубежом работами в этом русле интересовались Р. Кристи, Ф. Гейз, Дж. МакХоски, К. Бэтсон и многие другие. В нашей стране данное направление активно разрабатывается такими психологами как С.В. Быков, В.В. Знаков, Д.Б. Катунин, Л.И. Рюмшина, С.И. Симоненко, И.А. Ильин, Б.Г. Мещеряков, А.В. Некрасова, А.Н. Тарасов, Ю.В. Щербатых, В.П. Шейнов и др.

Быков С. В., доктор психологических наук, в своей работе рассматривал проблему взаимосвязи макиавеллизма с личностными качествами студентов. В результате данной работы он обнаружил, что студенты-макиавеллисты характеризуются эмоциональной устойчивостью с высоким уровнем эго-силы, такое качество позволяет им непреклонно идти к своей цели, не пренебрегая манипулятивными приемами. Также была выявлена отрицательная связь макиавеллизма и социальной ответственности. Это значит, что макиавеллисты склонны к неподчинению социальным и моральным нормам и правилам поведения. Полную противоположность составляют им студенты немакиавеллисты, которые, в свою очередь, наоборот, характеризуются как рассудительные, сдержанные, неуверенные в себе и, обладающие высоким уровнем самоконтроля. Студенты, набравшие высокие баллы по мак-шкале, склонны продумывать ситуации для манипуляций, они эмоционально готовятся к решению проблем и умеют управлять эмоциями других людей⁴³.

Такие исследователи как Р. В. Икслайн, Дж. Тибо, С. Б. Хикей и П. Гамперт предполагают, что наиболее точно описывают макиавеллистов такие термины как инициативность, сила, высокая компетентность социального взаимодействия. Хотя авторы не нашли отличий между макиавеллистами и немакиавеллистами в степени проявления моральных или же аморальных особенностей в поведении, было замечено, что люди с высокими показателями по Мак-шкале, в значимой степени чем немакиавеллисты обладают способностью подавать информацию о своей личности таким способом, чтобы, при условии, если в этом будет необходимость, суметь использовать приятное впечатление о себе как невозможность отказа в просьбе, о которой они вопрошают. При взаимодействии макиавеллисты предпочитают держать себя отстраненно, обособленно, не проявляя особого внимания к собеседнику и ориентируясь больше на проблему, испытывая при этом чувство недоверия.

⁴² Знаков В.В. Методика исследования макиавеллизма личности // «Сибирский психологический журнал». 2016. Том 21. №5. С. 16-22.

⁴³ Ларина А.Д. Подходы, установки и перспективы в исследовании макиавеллизма // Вопросы психологии. 2010. Том 3. № 3. С. 75-82.

Такие люди могут иметь более частые контакты, но они отличаются поверхностностью. В одном исследовании, проводившемся среди студентов, была обнаружена отрицательная связь между уровнем макиавеллизма и сочувствием. Создатели Мак-шкалы Р. Кристи и Ф. Гейз обозначают людей с высокой степенью склонности ко лжи, как носителей, так называемого «синдрома эмоциональной холодности», что предполагает в своем основании то обстоятельство, что такие субъекты при социальном взаимодействии стремятся держать дистанцию с другими людьми, выказывают отчужденность и отстраненность. Несмотря на это, по выводам множества трудов научного характера, ясно видно, что в отличие от немакиавеллистов, макиавеллисты характеризуются ярко выраженными коммуникативными способностями, общительностью, неопровержимостью и продуманностью того, о чем они говорят. Если подвергнуть сравнению субъектов с низкими результатами по макиавеллизму и субъектов с противоположными результатами, то можно заметить, что макиавеллисты высокого уровня обладают адекватной самооценкой, а также более тонко чувствует и понимает людей, с которыми им приходится взаимодействовать. Из этого следует то, что такие люди, по сравнению с немакиавеллистами, способны получить от другого человека то, что им необходимо, при этом, обладая адекватной самооценкой, они понимают, что от их личных усилий тоже многое зависит. Точность в восприятии как другого человека, так и себя позволяет им составлять сильную конкуренцию другим людям в борьбе за необходимые ресурсы⁴⁴.

Проявив интерес к вопросу о том, как склонны вести себя люди, обладающие высоким, либо низким уровнем макиавеллизма в ситуациях, характеризующихся разной степенью ясности и предсказуемости, создатели всеми известного опросника на выявления степени склонности ко лжи, Р. Кристи и Ф. Гейс придумали модель, позволяющую изучить данные особенности поведения. Как обнаружили американские психологи, в высокоорганизованной ситуации, не требующей включения творческих способностей и критического мышления, макиавеллисты ведут себя формально, в этой же ситуации немакиавеллисты, напротив, прилагают всевозможные усилия с целью показать себя как компетентных людей. В менее предсказуемой ситуации, люди с высокими значениями макиавеллизма, включают свою интуицию и чутье для поддержания контроля над происходящими событиями, при таком поведении эти испытуемые совершают меньшее количество просчетов и неточностей. Люди с низкими показателями макиавеллизма, при непредсказуемых внешних обстоятельствах, ориентируются на логику и на помощь других испытуемых, такие люди ставят превыше всего коллективное решение задачи. Последнее обстоятельство было доказано еще и исследованием Мадрака, который продемонстрировал взаимосвязь между макиавеллизмом и уровнем субъективного контроля.

⁴⁴ Ларина А.Д. Подходы, установки и перспективы в исследовании макиавеллизма // Вопросы психологии. 2010. Том 3. № 3. С. 75-82.

Опишем результаты, полученные психологами из Америки такими как Дж. Сопп, Г. Ю. Айзенк и С. Б. Айзенк. Эти исследователи работали в рамках клинико-психологического подхода и задались вопросом имеется ли какая-либо взаимосвязь между макиавеллизмом и шкалами авторского методики Г. Айзенка. При обработке данных, специалистами была обнаружена прямая связь макиавеллизма как с показателями психотизма, так и с показателями экстраверсии⁴⁵.

Среди отечественных исследований стоит выделить работы В.В. Знакова, который подтвердил, предположение о том, что макиавеллисты в большей степени склонны ко лжи и относятся к другим людям как к объектам, которыми нужно и стоит манипулировать для достижения личных целей. Известные отечественные психологи Ю. С. Крижанская и В. П. Третьяков указывают на опасность манипулятивной деформации личности, в случаи частого использования манипуляций в общении, когда человек начинает принимать людей за кукол, которыми можно управлять, а манипулятивное общение воспринимается как единственный правильный способ общения. Однако следует отметить, что манипулятивная личность может быть вполне хорошим руководителем и администратором, способным защищать взгляды и идеи своей группы перед другими коллективами.

Д. Б. Катунин в своей диссертационной работе так же, как и многие исследователи, занимавшиеся изучением макиавеллизма, подтверждает, что люди с высоким уровнем макиавеллизма не интересуются людьми как личностями, а лишь видят в них средства для получения нужного результата, при этом, следует отметить, что они могут казаться весьма обаятельными и заинтересованными в своих партнерах по общению людьми. Так, по мнению Д.Б. Катунина, главной особенностью, отличающей людей с высокими и низкими значениями по шкале макиавеллизма, является то, в какую сторону больше направлено их поведение, на рациональность, либо на эмоциональность. И именно выбор в пользу эмоциональной вовлеченности, способствует тому, что люди с низким уровнем макиавеллизма проявляют себя как открытые, эмоциональные и уязвимые. Из-за этих особенностей своей личности они претерпевают поражение, так как люди с высоким уровнем макиавеллизма используют данные качества личности этих людей для своих целей⁴⁶.

По результатам многих исследований, было выявлено, что макиавеллисты, обладая высоким уровнем социальной компетентности, при взаимодействии с другими лично не вовлекаются в проблемы других людей. Именно то, что немакиавеллисты, в большинстве своем, погружаются в заботы другого, приводит к тому, что они становятся жертвами макиавеллистских манипуляций. Катунин Д.Б. делает вывод, что успех манипуляций заключается не в том, что макиавеллисты умеют скрывать истинные цели, а в том, что люди

⁴⁵ Там же. – С. 76

⁴⁶ Катунин Д.Б. Половозрастные и гендерные особенности тенденции к манипулятивному поведению: автореф. дис. ... канд. психол. наук. СПб.: СПбГУ, 2006. -26 с.

с низким уровнем макиавеллизма, позволяют манипулировать собой, стремясь достичь сотрудничества.

Интересным является и то, что в ходе проведения сравнительного анализа, полученных корреляционных данных, между мужчинами и женщинами Д. Б. Катунин получил следующие результаты: для выборки мужчин с высокой степенью макиавеллизма больше чем для женщин с таким же уровнем, характерны признаки типичные для макиавеллистов. А именно такие как агрессивность, сила, напористость, честолюбивость⁴⁷.

Следует также подчеркнуть, что и на российской выборке были получены результаты, подтверждающие отрицательную связь между макиавеллизмом с уважительным отношением к нормам морали. Выявленная на российской выборке особенность, выступает подтверждением гипотез психологов из Запада. Как и зарубежные авторы, отечественные исследователи предполагают, что это обусловлено незначимым местом, занимаемым нравственными ценностями в иерархии ценностей макиавеллистов, это в первую очередь. Во вторую очередь, данный факт, интерпретируется тем, что люди склонные к манипулированию осознают нечестность использования своих методов и готовы признать это.

Еще одним, заслуживающим внимания, научным трудом является работа В.П. Шейнова, который изучал связь между макиавеллизмом и виктимизацией и стратегиями поведения в конфликте. Его испытуемыми стали как педагоги, так и студенты разных курсов. В ходе этого исследования он установил, что люди с высокими показателями по Мак-шкале в конфликте выбирают стратегию соперничества, отвергая стратегию компромисса. Также было установлено, что макиавеллизм имеет положительную корреляцию с агрессивным и не критичным поведением⁴⁸.

Кандидат психологических наук Акименко А.К. подтверждая мысли многих исследователей феномена макиавеллизма также утверждает, что макиавеллисты прибегают ко лжи исключительно в личных интересах и делают это намного чаще чем другие люди. При этом они понимают, что поступают нечестно и неэтично. Г. Е. Шибаева и Ю. И. Тарасова заключают, что главной особенностью макиавеллистов является то, что они конкурентноспособны, ориентированы на цель, склонны при этом к игнорированию партнера по общению⁴⁹.

Таким образом, обобщая все вышесказанное можно привести такую характеристику людей с высоким и низким уровнем макиавеллизма.

Люди, которым свойственен высокий уровень макиавеллизма характеризуются как доминирующие, эгоистичные, амбициозные, умные, смелые, настойчивые. Также для них характерным является наличие ярко выраженной способности к сокрытию негативных характеристик своей

⁴⁷ Там же. – С. 25.

⁴⁸ Шейнов В. П. Взаимосвязи виктимизации, макиавеллизма и поведения в конфликте // Вестник РУДН. Серия: Психология и педагогика. 2018. Том 15. № 4.

⁴⁹ Егорова М.С. Макиавеллизм в структуре личностных свойств// Вестник Пермского государственного педагогического университета. 2009. Том 10. № ½. С. 65-80.

личности, они являются коммуникабельными и убедительными в независимости от того, говорят ли они правду или лгут. Подобные личности целеустремлены, конкурентоспособны, направлены, в первую очередь, на достижение цели, а не на взаимоотношения с партнерами. В большинстве случаев, они безразличны к окружающим, циничны, четко отмечают слабые места других людей и успешно это используют. Людей, которым свойственен высокий уровень макиавеллизма лучше описывать в терминах личностной силы, инициативности, компетентности в социальном взаимодействии – они способны выбрать идеальную линию поведения для успешного манипулирования другими людьми, образовать ложное впечатление.

Личности, для которых свойственен низкий уровень макиавеллизма характеризуются как нерешительные, сентиментальные, поддающиеся влиянию, трусливые, честные и надежные. Их поведение строится по идеальному образцу взаимодействия с окружающими и особым образом пытаются построить свои отношения в статусной иерархии⁵⁰.

Следовательно, изучение характера взаимосвязей и взаимозависимостей между проявлениями макиавеллизма и статусными поведенческими особенностями является вполне логичным.

⁵⁰ Безрукавая Я.В., Кочетова Т.В. Особенности статусного поведения людей с разными уровнями макиавеллизма [Электронный ресурс] // Психологическая наука и образование psyedu.ru. 2013. Том 5. №2. С.81-95.

Выводы по первой главе

В первой части нашей выпускной квалификационной работы мы провели анализ исследований в психологической науке таких аспектов как макиавеллизм и статусное поведение. Итак, статусное поведение – это определенные поведенческие особенности каждого человека, которые характеризуют его ведущую линию поведения в различных социальных ситуациях, а также проявляются в его взаимодействии с другими людьми.

Помимо этого, нами были рассмотрены половые различия в стратегиях статусного поведения, и мы можем сказать, что ожидания, которым придерживаются представители разных полов, позволяют установить определенные способы и приемы поведения, которые мужчины и женщины применяют друг с другом в различных взаимодействиях.

Что же касается психологических механизмов, обеспечивающих различия в стратегиях статусного поведения, здесь можно отметить, что активация самих этих механизмов зависима от условий социального окружения и других аспектов окружающей среды. Данные механизмы структурируют и определяют направление поведенческих реакций по тем же самым путям, по которым происходит дифференцирование психических свойств.

Также мы рассмотрели макиавеллизм со стороны современных исследований, проанализировали основные тенденции, исходя из которых, можно сказать, что макиавеллизм – устойчивая характеристика личности, выражающаяся в межличностных отношениях.

Изучение макиавеллизма дает возможность определить степень готовности одного человека с выраженными макиавеллистическими склонностями использовать и эксплуатировать другого с низким уровнем макиавеллизма, готового по целому ряду личностных характеристик спокойно подчиниться и быть покорным

Также мы изучили характеристику людей, которым свойственен высокий уровень и низкий уровень макиавеллизма. Таким образом, можно сказать, что для людей, у которых высокий уровень макиавеллизма присуща личностная сила, инициативность, они способны выбрать такую линию, которая позволит им успешно манипулировать другими людьми в своих целях. Низкий уровень макиавеллизма характерен для нерешительных, сентиментальных, поддающихся влиянию, трусливых, честных и надежных, чье поведение строится по идеальному образцу взаимодействия с окружающими.

Глава 2. Эмпирическое исследование психологических особенностей статусного поведения лиц с разным уровнем макиавеллизма

2.1. Процедура и методы эмпирического исследования

Проведенный в первой главе теоретический анализ проблемы позволил нам рассмотреть макиавеллизм с разных точек зрения и остановиться на определении его склонности человека манипулировать иными людьми в межличностных отношениях, скрывая при этом свои истинные цели за счет применения ложных отвлекающих манёвров в достижении собственных целей и интересов, которые довольно часто противоречат интересам субъектов, против которого направлено манипуляции, при этом статусное поведение понимается нами как набор определенных поведенческих особенностей индивида, что характеризует определяющую линию поведения индивида в разнообразных социальных ситуациях и способ его взаимодействия с окружением. Исходя из предположения о том, что между уровнем макиавеллизма и особенностями статусного поведения имеется связь, мы определили цель эмпирического исследования: изучить специфику взаимосвязи статусного поведения и макиавеллизма студентов.

Для реализации поставленной цели были определены следующие задачи:

1. провести анализ теоретических и практических работ в психологической науке по исследуемой проблеме;
2. конкретизировать понятия «статусное поведение» и «макиавеллизм»;
3. изучить специфику связи статусного поведения и макиавеллизма учащихся высшего учебного заведения;
4. изучить отличия в представленности показателей статусного поведения у учащихся с разным уровнем макиавеллизма.

Для решения поставленных задач были применены следующие методы исследования: тестирование и опрос: выбор был обусловлен тем, что данные методы являются наиболее валидными и адекватными методами, отвечающие всем целям и задачам данного психологического исследования.

В исследовании были использованы следующие методики.

Для определения уровня макиавеллизма нами использовалась русскоязычная версия «Опросника на макиавеллизм» - шкалы Mach-IV, разработанного Р. Кристи и Ф.Гейс, адаптированного В.В. Знаковым. Согласно В.В. Знакову, Мак-опросник дает возможность обнаружить те же качества личности, что и Мак-шкала.

Сумма баллов, набранных испытуемыми по Мак-шкале, позволяет обнаружить уровень, до которой они полагают, что людьми можно и нужно манипулировать и что люди, в основном, поддаются на манипуляции.

Количество баллов, набранных респондентом по Мак-шкале, показывает степень, до которой тот полагает, что люди в основном являются «манипулируемыми», а межличностная манипуляция возможна и оправдана. Респондентам предлагается список утверждений, характеризующих

определенный тип поведения, испытуемые же выражают свое согласие или несогласие с этим высказыванием. Т.е. данная шкала является безличностной, не требующей прямого ответа на вопрос осуществляет ли испытуемый определенный тип поведения или нет. Из-за того, что мак-шкала является абстрактной, отвлеченной, она расценивается как безопасная и испытуемые отвечают согласно своим взглядам.

Количество вопросов в шкале — 20, испытуемым, согласно шкале Ликерта, предлагается выбрать один вариант из семи: от «совершенно не согласен» до «полностью согласен». В статье В. В. Знакова предлагаются доказательства обоснованности и адекватности применения данной шкалы для изучения макиавеллизма. В. В. Знаков утверждает, что методика надежна и валидна. В результате работы с этой методикой определяется тип личности – с высоким, либо низким мак-коэффициентом.

В данном исследовании применение Мак-шкалы позволила сформировать три подгруппы: с низким, средним и высоким уровнем выраженности макиавеллизма.

Опросник «События и факты, оказывающие влияние на статус и репутацию», предложенный одним из основателей эволюционного направления в психологии Д. Бассом и апробированной на российской выборке старшим преподавателем кафедры психологии управления факультета социальной психологии МГППУ Кочетовой Т.В. При помощи опросника Д. Басса нами было изучено влияние некоторых событий и поступков на статус и репутацию людей, переживающие эти события или совершающие эти поступки. Испытуемым было предложено провести оценку ожидаемого эффекта каждого поступка или события по шкале от -4 до +4. При условии, что данные события произошли с мужчиной и, если это было совершено женщиной.

При испытании применялась следующая шкала:

- +4 – значительно повышает статус и репутацию;
- +3 – умеренно повышает статус и репутацию;
- +2 – немного повышает статус и репутацию;
- +1 – незначительно повышает статус и репутацию;
- 0 – не влияет на статус и репутацию;
- 1 – незначительно понижает статус и репутацию;
- 2 – немного понижает статус и репутацию;
- 3 – умеренно понижает статус и репутацию;
- 4 – значительно понижает статус и репутацию.

Из опросника Д. Басса авторами статьи было использовано шкалы, характеризующие тактические приемы и способы, на которых основывается стратегия манипулирования. Следовательно, в опроснике было использовано следующие шкалы:

1. «Агрессивность по отношению к другим»;
2. «Демонстрация отрицательных качеств»;
3. «Использование секса для статусного продвижения»;
4. «Социальная леность».

Шкалой «Агрессивность по отношению к другим» отражается стратегия людей, которые готовы к применению относительно иных лиц насилия и подавления, применяющих в своем поведении принуждения, агрессии. Людям подобного типа свойственна ориентация на статус, силу, власть, а также имеется пристрастие к алкоголю. В шкалу входят вопросы о судимости человека, наличии у него расистских настроений, склонности к воровству.

Шкалой «Демонстрация отрицательных качеств» описывается поведение человека в отношении различных областей жизни. Одной из которых является отношение индивида к деньгам: жадность, склонность к демонстрации своего материального богатства, стремление распоряжаться деньгами, в соответствии исключительно со своими интересами. Негативные качества также проявляются за счет плохого отношения к членам семьи и соседями, наличием сексуальных связей на стороне при наличии постоянного партнера и/или наличии зависимого партнера. Последнее также указывает на применение этой стратегии статусного поведения.

Шкала «Использование секса для статусного продвижения» описывает статусные проявления, для которых характерны следующие черты: наличие разнообразного сексуального опыта, наличие более одного сексуального партнера. Люди, использующие данные тактики статусного поведения, имеют репутацию легко доступного сексуального партнера, дерзки в общении, могут иметь детей вне брака.

Шкалой «Социальная лень» характеризуется следующее поведение:

- зависимость от других людей;
- неорганизованность;
- зависимость от референтной группы.

Довольно часто подобными людьми совершаются безответственные и незрелые поступки, а также они подвергаются оскорблениям со стороны представителей своего и противоположного пола.

В данном исследовании методика использовалась для выделения стратегий статусного поведения людей, лежащих в основе стратегии манипулирования.

Итак, представленные методики позволяют определить уровень макиавеллизма и стратегии статусного поведения людей. Используемые диагностические методики авторские (Мак-шкала, в адаптации В.В. Знакова, опросник «События и факты, оказывающие влияние на статус» в адаптации Т.В. Кочетовой), что позволяет сделать вывод: выбранные нами методики являются в достаточной степени валидными и надежными для проведения психодиагностического обследования по заявленной проблеме.

Все полученные по заявленным методикам эмпирические данные были обработаны с помощью методов математической статистики. Для этой обработки были взяты следующие статистико-математические методы:

- коэффициент ранговой корреляции Спирмена;
- U-критерий Манна –Уитни;

Коэффициент ранговой корреляции Спирмена – это непараметрический метод, который используется с целью статистического изучения связи между явлениями. В этом случае определяется фактическая степень параллелизма между двумя количественными рядами изучаемых признаков и дается оценка тесноты установленной связи с помощью количественно выраженного коэффициента. В данном исследовании этот метод необходим для выявления тесноты корреляционной связи между уровнем макиавеллизма и стратегиями статусного поведения.

U-критерий Манна — Уитни статистический критерий, используемый для оценки различий между двумя независимыми выборками по уровню какого-либо признака, измеренного количественно. Позволяет выявлять различия в значении параметра между малыми выборками. В данном исследовании этот метод необходим для оценки значимости различий эмпирических данных, полученных в результате применения методик Мак-шкала и «События и факты, оказывающие влияние на статус и репутацию».

Выбор данных критериев для проведения статистико-математического анализа был обусловлен высокой точностью получаемых результатов и простотой применения. Использование статистико-математических критериев значительно позволило увеличить степень достоверности получаемых результатов и сделать вывод о наличии или отсутствии статистически закономерных связей между исследуемыми явлениями

Исследование проводилось последовательно в несколько этапов, включающих в себя соответствующие цели и задачи.

На первом этапе был проведен анализ теоретических подходов к пониманию дефиниций «макиавеллизм», «статусное поведение», «тактики и стратегии статусного поведения». Были определены задачи этапа: обосновать актуальность проблемы, выработать исходные теоретические принципы, выделить объект и предмет исследования, сформулировать цель и задачи, основную гипотезу исследования, изучить и подобрать методы и методики для проведения эмпирического исследования.

Итог первого этапа исследования: теоретическое обоснование эмпирического исследования уровня макиавеллизма и статусного поведения людей.

На втором этапе проводилось эмпирическое исследование

В качестве ведущих диагностических методов выступили тестирование и опрос, обладающие высокой степенью информативности, динамичностью в проведении. Для сбора данных были использованы следующие методики: методика «Мак-шкала», разработанная Кристи и Гейз, адаптированный Знаковым; опросник «События и факты, оказывающие влияние на статус и репутацию» Д. Басса (D.M. Buss) в адаптации Т.В. Кочетовой.

Результат второго этапа – сбор эмпирических данных.

На третьем этапе проводится подготовка и математическая обработка эмпирических данных, количественный и качественный их анализ. Задачи этапа: провести первичную обработку данных, провести анализ с

использованием статистико-математических методов: метод описательной статистики статистический анализ с применением коэффициента ранговой корреляции Спирмена для выявления возможных связей между переменными; U-критерия Манна-Уитни для оценки значимости различий по исследуемым признакам; При расчете данных методов применялась компьютерная программа STATISTICA 13.3 для платформы Windows и платформа DataSuite на языке статистического программирования R.

Результат 3 этапа: обобщен теоретический материал исследования, на основе проведенных качественного и количественного анализов данных, обобщены результаты эмпирического исследования в виде вывода, оформлено заключение исследования; оформлена выпускная квалификационная работа.

Количественный и качественный анализ данных, полученных в эмпирическом исследовании

Принимая положение о том, что макиавеллизм как личностная черта включает системы отношений человека к другим людям. Выделяют две категории психологических составляющих макиавеллизма такие как: убеждение в том, что при взаимодействии с другими людьми можно манипулировать; использование различных манипулятивных приемов и тактик, позволяющих изменить изначальные цели другого человека. Исходя из этого, мы рассмотрели возможность связи между макиавеллизмом и выбором способов и тактик статусного поведения, которая понимается нами как набор определенных поведенческих особенностей индивида, который определяет линию поведения индивида и способ его взаимодействия с окружением в различных социальных ситуациях.

Для этого в ходе исследования провели частотный анализ эмпирических данных, полученных в результате проведения методики «Мак -шкала» в общей группе респондентов с дальнейшим применением статистико-математического расчета данных.

Исследуемым контингентом стали 100 студентов Башкирского Государственного университета возрасте от 19 до 23 лет, обучающихся на факультетах психологии, географии и экономики.

В результате проведения методики «Мак-шкала», мы получили следующие результаты, как оказалось, большее число студентов имеют средний уровень макиавеллизма, что составляет 50%, 22% процента студентов вошли в число людей с высокими показателями макиавеллизма, остальные, а именно 28% студентов показали низкие значения по шкале макиавеллизма.

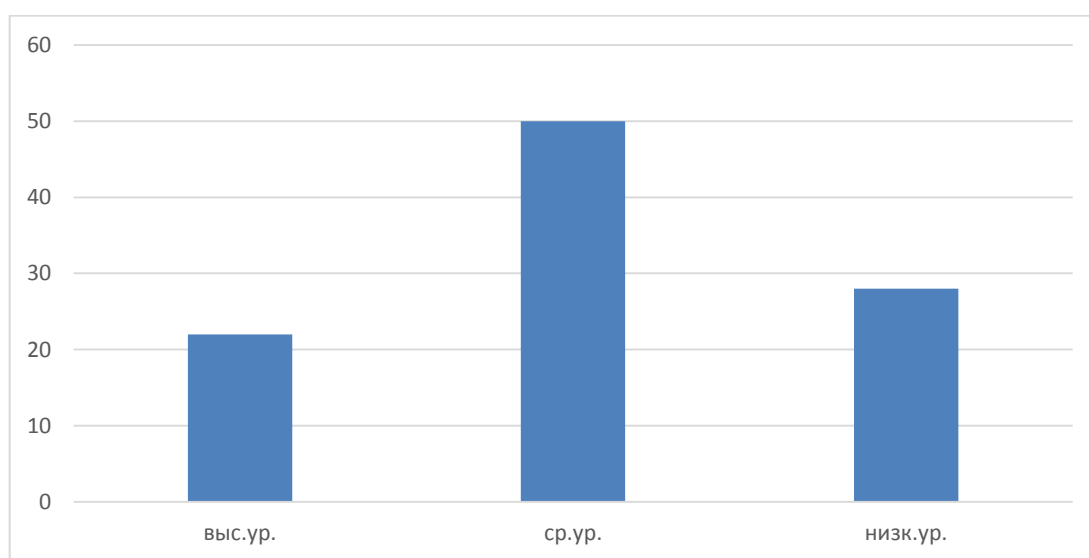
Таким образом, основная часть студентов, обучающихся на факультетах психологии, географии и экономики Башкирского государственного университета обладают средним уровнем макиавеллизма. Это свидетельствует о том, что данные студенты не являются как явными макиавеллистами, так и явными немакиавеллистами, а предпочитают придерживаться средней позиции. Явные же макиавеллисты, которые составили 22% из числа всех испытуемых,

скорее всего, склонны использовать манипулятивные техники для получения определенных выгод для себя, пренебрегая при этом желаниями других людей. Студентов же с низким уровнем макиавеллизма, которые составили 28 %, скорее всего, охарактеризовать как нерешительных и, в большей степени, думающих о желаниях других людей, чем о своих.

Полученные данные были изображены наглядно на рисунке 2.1.

Рисунок 2.1.

Показатели уровня макиавеллизма студентов, обучающихся на факультете психологии, географическом факультете и экономическом факультете



Полученные в ходе частотного анализа результаты были подвергнуты статистико-математическому анализу данных с применением коэффициента ранговой корреляции Спирмена. Нами были прокоррелированы результаты методик «Мак-шкала» и результаты показателей методики «События и факты, оказывающие влияние на статус». Исходя из чего, были обнаружены следующие достоверные связи, представленные ниже в таблице 2.2 (Приложение №4)

Таблица 2.2

Результаты корреляционного анализа с применением коэффициента ранговой корреляции Спирмена

Variable	Marked tests are significant at $p < 0,05$	
	Агрессивность по отношению к другим	Демонстрация отрицательных качеств
Высокий уровень макиавеллизма	0,88	0,58

По данным корреляционного анализа показатели по шкале «высокий уровень макиавеллизма» положительно коррелируют с показателями шкал «Агрессивность по отношению к другим» ($r=0,88$, при $p < 0,05$); «Демонстрация

отрицательных качеств» - ($r=0,58$, при $p<0,05$). Таким образом, выборке студентов с высоким уровнем макиавеллизма характерны такие особенности статусного поведения как «Агрессивность по отношению к другим» и «Демонстрация отрицательных качеств».

Наличие данных связей объясняется тем, что люди, которым присущ высокий уровень макиавеллизма, характеризуются как авторитарные, доминантные, стремящиеся к конкуренции и контролю над происходящим. Интересы этих людей сосредоточены на могуществе, власти и выгоде. При взаимодействии с другими людьми они склонны пренебрежительно относиться к их интересам, обращаться с людьми как средствами для достижения своих целей.

Применение же агрессии по отношению к другим людям с целью добиться желаемого с давних пор являлось действенным способом. В настоящее же время, данный вид принуждения можно встретить во многих зарубежных компаниях, где руководители и лидеры позволяют себе рукоприкладство. Такая форма поведения получила название «буллинг».

Таким образом, на основе полученных в ходе корреляционного анализа данных, можно заключить, что гипотеза о том, что студенты с высоким уровнем выраженности макиавеллизма обладают такими особенностями статусного поведения как агрессивность по отношению к другим и демонстрация отрицательных качеств, подтвердилась.

Далее мы предположили, что существуют значимые различия в проявлении статусного поведения между студентами, характеризующимися низким уровнем склонности ко лжи и студентами, характеризующимися высоким уровнем склонности ко лжи. Нами были взяты выборки людей с высоким и низкими значениями по результатам методики «Мак-шкала» и далее проведен статистический анализ.

Как видно из таблицы 2.3. данные различия имеются по таким показателям статусного поведения как «Агрессивность по отношению к другим» ($U=84.5000$, $p<0,05$), «Демонстрация отрицательных качеств» ($U=139.500$, $p<0,05$), «Социальная леность» ($U=98.0000$, $p<0,05$).

Таблица 2.3

Результаты статистического анализа по U-критерию Манна-Уитни

	Медиана Макиавел.	Медиана Немакиавел	U	p	Различия
Агрессивность по отн. к др.	18.50	-1.50	84.5000	0.00001	Присутствуют
Демонстрация отриц. качеств	6.50	-4.00	139.500	0.00101	Присутствуют
Социальная леность	-41.00	-19.00	98.0000	0.00004	Присутствуют
Использование секса для ст. продв-я	-21.00	-20.50	299.000	0.86782	Отсутствуют

Примечание- Показатели «Агрессивность по отношению к другим» - Агрессивность по отн. к др.; «Демонстрация отрицательных качеств»- Демонстрация отриц. качеств; «Использование секса для статусного продвижения»- Использование секса для ст. продв-я; Макиавеллисты- Макиавел.; Немакиавеллисты- Немакиавел.

Так, люди с высоким уровнем макиавеллизма чаще прибегают к агрессии и демонстрации своей силы, власти. Это соответствует описаниям людей с высоким уровнем макиавеллизма, приведенным выше. Т.е. с такими особенностями как властность, доминирование и желание контроля над происходящим. Агрессия же, в свою очередь, может выступать в качестве орудия для достижения какой-либо значимой цели, в частности для повышения собственного статуса путем самоутверждения. В отличие от людей с высоким уровнем макиавеллизма, люди, обладающие низкой способностью к манипулированию, используют такую стратегию статусного поведения как «социальная лень». Как известно, люди с низким уровнем макиавеллизма характеризуются как зависимые от референтной группы, конформные, эмоционально восприимчивые, ориентированные на потребности и цели другого человека, готовые пожертвовать своими интересами в угоду другому. Поэтому, представляется вполне логичным, использование ими данной тактики поведения.

Исходя из этого, можно заключить, что наша гипотеза о существовании значимых различий в проявлениях статусного поведения между обучающимися с высоким уровнем макиавеллизма и обучающихся с низким уровнем макиавеллизма нашла свое подтверждение.

Также мы рассмотрели гендерные различия в проявлении статусного поведения у людей с разным уровнем макиавеллизма. Мы рассмотрели данные различия на выборке мужчин и женщин с высоким уровнем макиавеллизма. Результаты проведенного сравнительного анализа приведены в таблице 2.4.

Таблица 2.4

Результаты статистического анализа по U-критерию Манна-Уитни

	Медиана женщины	Медиана мужчины	U	p	Различия
Агрессивность по отношению к другим	14.00	21.00	14.5000	0.00342	Присутствуют
Демонстрация отрицательных качеств	-1.00	7.00	36.0000	0.13943	Отсутствуют
Социальная лень	-40.00	-41.00	41.0000	0.25058	Отсутствуют
Использование секса для статусного продвижения	-15.00	-21.00	45.0000	0.38127	Отсутствуют

Проведенный математико-статистический анализ значений, полученных данных показал, что в исследуемой группе людей с высоким уровнем макиавеллизма значение U-критерия оказалось меньше табличного значения на пятипроцентном уровне значимости, свидетельствующее о наличии статистически значимого различия по показателю «Агрессивность по отношению к другим» ($U=14.5000$, $p<0,05$) среди мужчин и женщин. Так, согласно результатам проведенного анализа, мы выявили, что мужчины более склонны к проявлению агрессии по сравнению с женщинами. Как говорилось ранее, агрессия выступает одним из главных элементов манипулирования. То обстоятельство, что данная стратегия более характерна для мужчин является типичным для мужского пола. Если рассматривать данное обстоятельство с эволюционной точки зрения, то агрессия и сила были необходимы для добывания пищи и защиты, в современном же мире значимость физической силы пропадает, однако склонность к применению агрессии сохраняется.

Таким образом, можно сделать вывод, что имеются гендерные различия в проявлениях статусного поведения у студентов, характеризующихся высокой склонностью ко лжи, и, следовательно, наша гипотеза подтвердилась.

Выводы по второй главе

Теоретический анализ, проведенный нами в первой главе, позволил определить понятия макиавеллизм и статусное поведения, целью второй части нашего исследования было изучение специфики взаимосвязи статусного поведения и макиавеллизма у студентов. Исходя из данной цели исследования нами были использованы соответствующие методики, а именно опросник для выявления уровня макиавеллизма «Мак-шкала» и опросник Д. Басса, позволяющий изучить влияние некоторых событий и поступков на статус и репутацию людей, переживающих эти события или совершающих эти поступки.

Исследуемым контингентом стали 100 студентов Башкирского Государственного университета возрасте от 19 до 23 лет, обучающихся на факультетах психологии, географии и экономики.

В результате проведения количественного и качественного анализа, мы получили следующие результаты, как оказалось, большее число студентов имеют средний уровень макиавеллизма, что составляет 50%, 22% процента студентов вошли в число людей с высокими показателями макиавеллизма, остальные, а именно 28% студентов показали низкие значения по шкале макиавеллизма. Далее нами был проведен корреляционный анализ, в ходе которого, было выявлено, что для студентов, набравших высокие баллы по шкале макиавеллизма, характерно проявление такой особенности статусного поведения как агрессивность по отношению к другим, а также выражение отрицательных качеств. Согласно результатам исследований макиавеллизма, такие черты как агрессивность, властность, склонность к проявлению силы являются одними из главных качеств людей с высоким уровнем макиавеллизма, поэтому выбор таких тактик статусного поведения кажется вполне логичным. Следующим шагом, мы выявили и проанализировали различия в проявлении статусного поведения между студентами, характеризующимися низким уровнем склонности ко лжи и студентами, характеризующимися высоким уровнем склонности ко лжи. Соответственно были получены следующие результаты: люди с высоким уровнем макиавеллизма избирают для статусного продвижения агрессию и выражение отрицательных качеств, в то время как люди с низким уровнем макиавеллизма чаще используют социальную лень. Далее нам показалось вполне обоснованным рассмотрение гендерных различий в проявлении статусного поведения. В результате нами было выявлено, что мужчины с высоким уровнем макиавеллизма чаще используют агрессию для статусного продвижения. Данную особенность мы объясняем тем, что людям с высоким уровнем макиавеллизма присуще использование агрессии для манипулирования, а то, что данную особенность проявляют мужчины кажется гендерно типичным.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Итак, на основании всего вышесказанного можно отметить, что проблема изучения особенностей статусного поведения людей с разным уровнем макиавеллизма, находится на этапе своего активного изучения и нуждается в детальном анализе.

Вопрос статусных различий в социальном поведении в целом и их значительного влияния на групповые процессы вызывает огромный интерес среди исследователей, так как благодаря статусу происходит определение положения лица или же группы лиц в социальной системе. Статусными атрибутами лицо наделяют организации и группы лиц. Следовательно, в группе лиц и организации применимо довольно четкое понятие подразделения их членов согласно статусу. Особый интерес вызывает влияние макиавеллизма на статусное поведение человека.

При этом под макиавеллизмом понимается понятие, используемое относительно характерности отношений одного человека в отношении другого, как к средству, пренебрежение к которому является допустимой мерой для получения личного блага.

Следует отметить, что понятие «макиавеллизм» имеет довольно большую историю, в ходе которой его смысл неоднократно изменялся.

В соответствии с современной трактовкой под макиавеллизмом подразумевается стратегия социального поведения, включающая в себя манипуляцию другими для достижения собственных целей. Данные ученые придерживались мнения, что макиавеллизм относится к количественным характеристикам и характерен для всех людей, но в разной степени.

Среди западных психологов принято считать, что макиавеллизм является психическим синдромом, основанном на сочетании взаимосвязанных когнитивных, мотивационных и поведенческих характеристик. При этом он является устойчивой чертой личности, выражающей системы отношений человека к другим людям.

Вместе с тем, анализируя проблему статусного поведения людей с разным уровнем макиавеллизма, в рамках данного исследования, было обнаружено, что макиавеллистам присущи такие особенности статусного поведения как агрессивность по отношению к другим и демонстрация отрицательных качеств. Это может быть объяснено тем, что люди с высокими показателями макиавеллизма, характеризуются, в основном, как авторитарные, доминантные, стремящиеся к конкуренции и контролю над происходящим. Интересы этих людей, в большей степени, сосредоточены на получении выгоды, власти и могущества, а применение силы, как известно, с давних пор являлось самым простым и действенным способом добиться желаемого.

Кроме того, было обнаружено, что имеются различия между людьми, обладающими разными уровнями макиавеллизма в проявлении статусного поведения. В ходе сравнительного анализа мы пришли к таким результатам: испытуемые, чей уровень макиавеллизма был определен как высокий, были в

большой степени склонны к проявлению агрессии в своем поведении, в то время как испытуемые, набравшие низкие баллы по шкале макиавеллизма, предрасположены к выражению социальной лености. В ходе теоретического обзора, исследуемой нами проблемы, мы описали особенности людей, обладающих как высокой способностью ко лжи, так и низкой. Нами было показано, что люди, которые относятся к первой группе, характеризуются, в основном, как деспотичные, властолюбивые, желающие доминировать и контролировать как ситуацию, в целом, так и людей, в частности, а применение агрессии и силы, вполне могут быть послужить средствами для достижения этих целей. Противоположность им составляют группа испытуемых с низким уровнем макиавеллизма. Немакиавеллисты описываются, в основном, как ранимые, зависимые, конформные, жертвующими своими интересами ради других и проявление ими в своем поведении социальной лености кажется логичной.

Помимо сказанного следует отметить, что студенты мужского пола, показавшие высокие результаты по опроснику макиавеллизма, чаще прибегают к использованию агрессии и силы по сравнению со студентами женского пола, получившими аналогичные результаты. Как известно, данные элементы манипулирования были известны и применялись с давних пор и, в основном, это было характерной особенностью людей мужского пола.

На основании всего вышесказанного, можно заключить, что цель исследования достигнута, поставленные задачи решены, гипотезы доказаны.

*Работа написана мною самостоятельно
и не содержит неправомерных заимствований
Курф / Курмурдимова Шовиша Шиссуровна
19.06.2020*

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алферова М. А. Измерение макиавеллизма русскоязычной выборки: проблемы и пути их// Colloquium-journal. 2020. Том 54. №2. С. 156-158.
2. Безрукавая Я.В., Кочетова Т.В. Особенности статусного поведения людей с разными уровнями макиавеллизма [Электронный ресурс] // Психологическая наука и образование psyedu.ru. 2013. Том 5. №2. С.81-95.
3. Бендас Татьяна Владимировна, Шипуля Александр Борисович Макиавеллизм и способы манипулирования студентов разной профессиональной подготовки: гендерный аспект // АНИ: педагогика и психология. 2016. Том 14. №1. С. 144-146.
4. Бианки В. А., Филлипова Е.Б. Асимметрия пола и мозга. - Спб.: Издательство Санкт-Петербургского университета. 2017. -292 с.
5. Грибкова О. В. Взаимосвязи выраженности макиавеллизма и социального интереса с различными видами агрессии студентов гуманитарных специальностей // Вестник Самарской гуманитарной академии. 2013. Том 13. №1. С. 107-115.
6. Дарвин Ч. Сочинения. Том 5. Происхождение человека и половой отбор. Выражение эмоций у человека и животных. М.: Издательство Академии наук СССР, 1953. — 1046 с.
7. Дружинин В.Н. Психология общих способностей. - М.: Латерна, 2015. -149 с.
8. Егорова М.С. Макиавеллизм в структуре личностных свойств// Вестник Пермского государственного педагогического университета. 2009. Том 10. № ½. С. 65-80.
9. Занковский А.Н. Организационная психология: Учебное пособие для вузов по специальности «Организационная психология». — 2-е изд. — М.: Флинта: МПСИ, 2016. — 648 с.
10. Захарова Т.И. Организационное поведение: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ. 2008. – 330 с.
11. Защитная система личности и стресс / под ред. Е.В. Куфтык. – М.: Мир науки, 2017. -73.
12. Знаков В.В. Методика исследования макиавеллизма личности// «Сибирский психологический журнал». 2016. Том 21. №5. С. 16-22.
13. Иванников, В. А. Психология: учебник для среднего профессионального образования / В. А. Иванников. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 480 с.
14. Ильин Е.П. Дифференциальная психофизиология мужчины и женщины. -СПб.: Питер, 2003. -544 с.
15. Катунин Д.Б. Половозрастные и гендерные особенности тенденции к манипулятивному поведению: автореф. дис. ... канд. психол. наук. СПб.: СПбГУ, 2006. -26 с.

16. Катунин Д. Б., Куликов Л. В. Макиавеллизм как психологическая проблема: история вопроса // Вестник СПбГУ. Серия 6. Политология. Международные отношения. 2006. Том 2. №2. С. 68-71.
17. Кочетова Т.В. Стратегии статусного поведения: анализ структуры, факторов динамики и стабильности : дис. ... канд. психол. наук: 19. 00. 05.- М., 2010. -150 с.
18. Кочетова Т.В. Эволюционный подход в социально-психологических исследованиях: половые различия как ведущие детерминанты статусных предпочтений// Социальная психология и общество. 2010. Том. 1, № 1. 78-90 с.
19. Кочетова Т.В., Федоткин О.А. Исследование взаимосвязей стратегий статусного поведения и доминирующего стиля руководства в бизнес-организации [Электронный ресурс] // Психологическая наука и образование psyedu.ru. 2011. Том 3. №2. С.1-14.
20. Ларина А.Д. Подходы, установки и перспективы в исследовании макиавеллизма // Вопросы психологии. 2010. Том 3. № 3. С. 75-82.
21. Леонов, Н. И. Психология общения: учебное пособие для среднего профессионального образования / Н. И. Леонов. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 193 с.
22. Малых С.В., Егорова М.С., Мешкова Т.А. Основы психогенетики. - М. 2018. -660 с.
23. Москвина Н.В., Москвин В.А. Межполушарные асимметрии и индивидуальные различия человека. [Текст] / В. А. Москвин, Н. В. Москвина. - Москва : Смысл, 2011. - 367 с.
24. Организационная психология. В 2 ч. Ч. 1: учебник / кол. авторов; под ред. И.В. Абакумовой, А.К. Белоусовой, В.И. Пищик. — Москва: РУСАЙНС, 2018. — 182 с.
25. Осницкий А.К. Психологические механизмы самостоятельности / А.К. Осницкий. – М.; Обнинск: ИГ–СОЦИН, 2016. – 232 с.
26. Реньш М.А. Организационная психология: учеб. пособие / М.А. Реньш [и др.]; под ред. М.А. Реньш. Екатеринбург: Изд-во ГОУ ВПО «Рос. гос. проф.-пед. ун-т», 2019. 255 с.
27. Свербихина А. Г. Особенности межличностных отношений у студентов с разным уровнем макиавеллизма // Психология и педагогика: методика и проблемы практического применения. 2013. Том 6. №31. С. 54-58.
28. Триверс Р. Обмани себя: как самообман помогает выжить. Издательство: Питер Издательство ООО, 2017. -427 с.
29. Шейнов В. П. Незащищенность студентов от манипуляций и их психологический пол, локус контроля и уверенность в себе // Системная психология и социология. 2017. Том 21. № 1. С. 35—46.
30. Шейнов В. П. Качества личности, способствующие ее защищенности от манипуляций // Вестник РУДН. Серия: Психология и педагогика. 2016. № 3. С. 20—27.

31. Шейнов В. П. Взаимосвязи виктимизации, макиавеллизма и поведения в конфликте // Вестник РУДН. Серия: Психология и педагогика. 2018. Том 15. № 4.

32. Buss D.M. Strategic individual differences: The evolutionary psychology of selection, evocation, and manipulation / Twins as a tool of behavior genetics. - West Sussex, England. 1993. P. 121-137.

33. Bryden M.P. Sex differences in brain organization: different brain or different strategies? // Behavior and Brain Science. 1980, V. 4. P. 324-326.

34. Harris L.J. Sex differences in spatial ability: possible environment, genetic and neurological factor// Asymmetrical function of the brain. - N.Y.: Cambridge. 1978. P. 405-522.

35. Mealey L. The sociobiology of sociopathy: An integrated evolutionary model // Behavioral and Brain Sciences. 1995, N. 18. P. 523-599.

Лусф

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение № 1

Методика диагностики уровня макиавеллизма Р. Кристи и Ф. Гейз (в адаптации В.В. Знакова)

Инструкция: Перед Вами набор утверждений. Каждое утверждение представляет собой распространенное мнение и поэтому не может быть верным или неверным. Вероятно, Вы согласитесь с одними утверждениями и не согласитесь с другими. Внимательно прочитайте каждое высказывание. Затем отметьте степень Вашего согласия или несогласия с каждым мнением в бланке ответов.

Утверждение	Совершенно не согласен	Не согласен	Скорее не согласен	Не могу определить	Скорее согласен	Согласен	Полностью согласен
1.Открывать другим истинную причину своих действий, нужно только в том случае, если это полезно для тебя							
2.Лучший способ получать от людей, что тебе надо - говорить им то, что они хотят услышать							

Продолжение приложения №1

3.Человек должен делать что-либо, только если он уверен, что это морально оправданно, то есть правильно с нравственной точки зрения							
4.Большинство людей в сущности хорошие и добрые							
5.В общем-то, все люди порочны, и когда-нибудь это обязательно проявляется							
6.Честность - лучшая политика в любых ситуациях							
7.Нельзя оправдывать человека, который для достижения личных целей лжет другому							
8.В общем-то, люди не хотят работать в полную силу без принуждения со стороны							

Продолжение приложения №1

<p>9.Лучше занимать скромное положение и быть честным, чем быть влиятельным и нечестным</p>							
<p>10.Когда просишь кого-либо сделать что-то для тебя, лучше сказать о настоящей причине, по которой тебе это необходимо, чем придумывать более веские аргументы</p>							
<p>11.Большинство из тех, кто достиг высокого положения в обществе, являются порядочными и безупречными в нравственном отношении людьми</p>							
<p>12.Человек, полностью доверяющий кому-то другому, напрашивается на неприятности</p>							

Продолжение приложения №1

<p>13.Большинство преступников отличается от остальных людей в основном тем, что преступники недостаточно умны, и поэтому они попадают</p>							
<p>14.Большинство людей - смелые</p>							
<p>15.Льстить нужным людям - значит проявлять мудрость</p>							
<p>16.Можно быть человеком хорошим во всех отношениях</p>							
<p>17.Ошибаются те, кто считает, что большинство людей являются простаками, которых легко обвести вокруг пальца</p>							

Продолжение приложения №1

<p>18. Для того, кто хочет сделать карьеру, главное - не хорошо работать, а уметь обходить формальности и ради достижения цели не бояться идти на мелкие правонарушения</p>							
<p>19.Неизлечимо больные люди с их согласия могут быть умерщвлены</p>							
<p>20.Большинство людей легче забывают о смерти собственных родителей, чем о потере своей собственности</p>							

Приложение № 2

Опросник «События и факты, оказывающие влияние на статус и репутацию» D.M. Buss (в адаптации Т.В. Кочетовой)

Инструкция: Пожалуйста, оцените ожидаемый эффект каждого поступка или события по приведенной ниже шкале (от +4 до -4), если эти события произошли с мужчиной (или эти поступки совершены мужчиной) - (м), и если то же самое произошло (или это сделала женщина) - (ж). Используйте следующую шкалу:

- +4 - в значительной степени повышают статус и репутацию;
- +3 - умеренно повышают статус и репутацию;
- +2 - немного повышают статус и репутацию;
- +1 - незначительно повышают статус и репутацию;
- 0 - не оказывает никакого эффекта на статус и репутацию;
- 1 - незначительно понижает статус и репутацию;
- 2 - немного понижает статус и репутацию;
- 3 - умеренно понижает статус и репутацию;
- 4 - в значительной степени понижают статус и репутацию.

Оценки проставляйте в соответствующих графах бланка для ответов. Итак, как, по-вашему мнению, может повлиять на репутацию данного человека, если он (она):

п/п	Событие или факт, оказывающие влияние на статус и репутацию человека	Баллы	
		(М)	(Ж)
1.	Имеет устойчивую романтическую связь		
2.	Встречается с кем-либо внешне очень привлекательным		

3 .	Всегда в группе является «ведомым», а не лидером		
4 .	Получил(а) образование в престижном университете		
5 .	Способен влиять на решения других		
6.	Худощав		
7 .	Является девственником (девственницей)		
8.	Способен делать сбережения		
9.	Носит весьма откровенный купальный костюм		
10.	Откровенно говорит на современные темы		
11.	Способен выпить больше алкоголя, чем другие		
12 .	Имеет дорогой автомобиль		
13 .	Не умеет хорошо танцевать		
14 .	Имеет плохие отношения с членами своей семьи		
15 .	Потерял(а) девственность до брака		
16.	Имеет среднее образование		
17.	Является физически привлекательным человеком		
18 .	Является неорганизованным		
19.	Прощает своему сексуальному партнеру неверность		
20.	Имеет хорошие отношения с детьми		
21.	Имеет выдающиеся лидерские качества		
22 .	Подверг избиению кого-либо		
23 .	Часто встречается с разными людьми		
24 .	Является ленивым человеком		
25 .	Толст(а) или имеет лишний вес		
26 .	Физически доминирует среди других		
27 .	Способен найти только низкооплачиваемую работу		

28 .	Имеет богатый сексуальный опыт		
29.	Щедр(а) и готов(а) делиться с другими		
30 .	Живет в престижном районе среди богатых соседей		
31.	Является капитаном спортивной команды		
32 .	Является конформистом(кой)		
33 .	Допускает со стороны начальника оскорбления в свой адрес		
34 .	Пребывает в угрюмом настроении		
35 .	Вступает в половую связь при первом свидании		
36.	Неряшлив(а) и неаккуратен(а)		
37.	Подвергался избиению кем-либо		
38 .	Является выходцем из высших слоев общества		
39.	Обладает хорошими ораторскими способностями		
40.	Не старается вникать в личные проблемы своих друзей		
41.	Имеет половую связь с несколькими партнерами за ночь		
42 .	Носит красивую и модную одежду		
43 .	Никогда не тратит денег на тех, с кем встречается		
44 .	Умеет прекрасно готовить		
45 .	Состоит в браке		
46 .	Назначает свидание разным людям одновременно		
47 .	Часто болеет или испытывает недомогание		
48 .	Имеет очень старую ржавую машину (или машину марки «За- парожец»)		
49 .	Очень уверен(а) в себе		
50 .	Приглашает человека, с которым встречается ужинать в дорогом ресторане		
51.	Имеет высокооплачиваемую работу		
52 .	Великолепно причесан(а)		

53.	Хвастается своими сексуальными победами		
54 .	Получил(а) продвижение по службе		
55.	Является организованным человеком		
56.	Никогда не высказывает своего мнения		
57.	Имеет несколько сексуальных партнеров		
58 .	Не умеет готовить		
59.	Совершает безответственные и незрелые поступки		
60 .	Тратит много денег на того, с кем встречается		
61.	Сексуально неопытен		
62 .	Носит некрасивую, неряшливую одежду		
63 .	Не имеет четких целей в жизни		
64 .	Распоряжаясь своими деньгами, руководствуется только собственными интересами		
65 .	Плачет в присутствии своих друзей		
66 .	Уволен(а) с работы		
67.	Живет в чистом доме или квартире		
68 .	Проводит с одним сексуальным партнером не более одной ночи		
69 .	Всего себя посвящает работе		
70 .	Одевается не по моде		
71.	Не способен(а) отстаивать свои права или убеждения		
72 .	Смелый(ая), способен(а) совершить небезопасный поступок		
73 .	Имеет свой бизнес		
74 .	Имеет больше денег, чем окружающие		
75 .	Имеет сверхзависимого от него (нее) партнера		
76 .	Имеет сексуальные связи на стороне при наличии постоянного партнера		
77.	Находится под сильным влиянием родителей		

78 .	Является интровертом		
79.	Кокетлив(а) с окружающими		
80.	Является выходцем из низших слоев общества		
81.	Ведет себя высокомерно с представителями противоположного пола		
82 .	Занимается физкультурой, чтобы держать себя в форме		
83 .	Часто сплетничает		
84 .	Является экстравертом		
85 .	Стремиться сделать карьеру		
86.	Сверхзависим от своего партнера		
87.	Не имеет высоких достижений в спорте		
88 .	Имеет сексуальные расстройства (импотенцию или фригидность)		
89.	Имеет дурные манеры поведения		
90 .	Является лидером во взаимоотношениях с партнером		
91.	Физически непривлекателен(льна)		
92 .	Способен манипулировать другими людьми		
93 .	Подвергался(ась) аресту за незначительное правонарушение		
94 .	Сохраняет чувство юмора в сложных ситуациях		
95.	Встречается с кем-либо физически непривлекательным или некрасивым		
96 .	Не способен(на) оказывать влияние на решения других людей		
97 .	Ведет себя женственно		
98.	Пользуется доверием со стороны своего руководства		
99.	Имеет высокие достижения в каком-либо виде спорта		
100 .	Болел(а) болезнью передаваемой половым путем		
101.	В состоянии иметь дорогую стереоаппаратуру		
102 .	Эмоционально ненадежен		

103 .	Сохраняет верность своему сексуальному партнеру		
104 .	Бросил(а) школу		
105 .	Забеременела вне брака / его партнерша забеременела от него вне брака		
106 .	Подвергается оскорблениям со стороны представителей противоположного пола		
107.	Ведет себя по-мужски		
108.	Заботиться о личной гигиене		
109.	Способен побеждать в споре		
110 .	Получил(а) в наследство крупную сумму денег		
111.	Физически подавляем(ема) кем-либо		
112 .	Не способен вовлечь в сексуальные отношения того с кем встречается		
113 .	Трудолюбив		
114 .	Слишком много или слишком часто употребляет алкоголь		
115 .	Встречается с кем-либо, кто имеет высокий социальный статус		
116 .	Умеет хорошо танцевать		
117 .	Застенчив(а) с незнакомыми людьми		
118.	Беден(дна)		
119.	Часто говорит о своих проблемах		
120 .	Отзывчива(а), с пониманием относится к чужим проблемам		
121.	Не прощает своему партнеру(ше) сексуальной неверности		
122 .	Имеет хорошие отношения с членами своей семьи		
123 .	Носит сексуальную одежду		
124 .	Встречается с кем-либо очень состоятельным (богатым)		
125 .	Встречается с кем-либо на пять лет старше себя		
126.	В состоянии содержать только самую дешевую и крошечную квартиру (комнату)		
127 .	Каждое утро тратит много времени, занимаясь своей внешностью		

128 .	Остается холостяком (незамужней) после 3 0 лет		
129.	Любит демонстрировать свое богатство		
130 .	Не способен(на) контролировать свое сексуальное поведение в нетрезвом виде		
131.	Занимает высокий пост в управлении корпорацией		
132 .	Не умеет общаться с детьми		
133 .	Женился / вышла замуж за малообеспеченного(ую)		
134 .	Имеет много родных, на которых можно положиться		
135 .	Имеет репутацию легко доступного сексуально партнера		
136 .	Встречается с человеком моложе себя		
137 .	Занимается благотворительной деятельностью		
138.	Всегда честен(на)		
139.	Имеет партнера, который ему(ей) изменяет		
140.	Подвел(а) большую группу людей, не справившись с заданием		
141.	Подвергается оскорблениям со стороны представителей своего пола		
142 .	Проявляет мужество перед лицом опасности		
143 .	Физически силен(льна)		
144 .	Умеет хорошо ориентироваться в пространстве		
145 .	Способен легко переносить физическую боль		
146 .	Здоров		
147 .	Известен как человек, которому можно доверять		
148 .	Является творческой личностью		
149 .	Увлекается охотой		
150 .	Умен(на)		
151.	Покорен(на)		
152 .	Дружелюбен(на)		

153 .	Ненадежен(на)		
154 .	Эмоционально устойчив(а)		
155.	Хорошо помнит месторасположение различных вещей		
156 .	Имеет хорошую зрительно-моторную координацию		
157 .	Обладает хорошим кругозором		
158 .	Социально восприимчив(а)		
159.	Обладает хорошей эрудицией		
160 .	Имеет влиятельных знакомых		
161.	Бесплоден(а), не может иметь детей		
162 .	Является духовным лидером		
163 .	Способен наказывать своих врагов		
164 .	Способен(на) защитить себя от физического насилия		
165.	Способен заинтересовывать других		
166 .	Получил(а) презрительное прозвище знакомых		
167.	Не пользуется популярностью среди своих знакомых		
168 .	Физически слаб(а)		
169 .	Глуп(а)		
170.	Доминирует в общении с другими		
171.	Неприятен(на) в общении		
172 .	Эмоционально не устойчив(а)		
173 .	Имеет ограниченные умственные возможности		
174 .	Способен красноречиво говорить		
175 .	Дерзок(а)		
176 .	Добр(а)		
177 .	Не способен(а) справляться со стрессами		

178 .	Не имеет творческих способностей		
179 .	Способен(а) защитить других от физического насилия		
180.	Подвергался(ась) сексуальному насилию		
181.	Обладает бойцовскими качествами		
182 .	Способен(а) заставить партнера (партнершу) сохранять верность		
183 .	Обладает хорошим чувством юмора		
184 .	Имеет постоянного полового (брачного) партнера в течение длительного времени		
185.	Причиняет вред другим		
186.	Остался(ась) одиноким(ой), после того, как все друзья переженались (вышли замуж)		
187 .	Имеет детей от своего партнера		
188 .	Разведен(а)		
189.	Хорошо владеет иностранным языком		
190.	Употребляет наркотики		
191.	Допускает расистские (националистические) высказывания		
192 .	Разорен(а), не имеет денег		
193 .	Имеет преуспевающих родственников		
194 .	Имеет красивого партнера (партнершу) или супруга (супругу)		
195 .	Был(а) отвергнут родителями		
196 .	Имеет плохие отношения с соседями		
197 .	Имеет только одного ребенка (мальчика)		
198 .	Имеет только одного ребенка (девочку)		
199 .	Находит общий язык со старшим поколением		
200.	Имеет душевные расстройства или проблемы с психикой		
201.	Занимается рукоделием		
202.	Имеет много друзей своего пола		

Продолжение приложения №2

203.	Бережно общается с деньгами		
204.	Имеет какой-либо физический недостаток		
205.	Курит		
206.	Имеет много детей		
207.	Происходит из многодетной семьи		
208.	Скуп(а)		
209.	Спокоен(йна) и уравновешен(а)		
210.	Глупо ведет себя в присутствии других		
211.	Ворует		
212.	Содержит свой дом в чистоте и порядке		
213.	Заботится о пожилых людях		
214.	Увлекается колдовством		
215.	Чувствует себя неуверенно в присутствии других		
216.	Носит одежду высшего качества		

Приложение №3

Характеристики, связанные с высоким и низким уровнем макиавеллизма

Характеристики, связанные с высоким уровнем макиавеллизма	Характеристики, связанные с низким уровнем макиавеллизма
Стремление говорить правду, критичность, прямолинейность, искренность, настойчивость в достижении цели, недружелюбие	Застенчивость, вежливость, отсутствие грубых выражений в речи
Доминантный, действует как лидер, агрессивный, напористый, сильная личность, надеется только на себя, сильный, индивидуалистический, любит соревноваться	Сострадательность, доброта, сердечность
Нонконформизм, пренебрежение социальным одобрением, тенденция иметь особое мнение, отличное от мнения большинства, занимать обособленную позицию в группе	Эмпатия, сочувствие, уступчивость, понимание
Нацеленность на результат, прагматичность	Ощущение радости от процесса творчества
Уверенность, чувство собственного превосходства над окружающими, независимость, самодовольство, нарциссизм, стремление к соперничеству	Потребность в помощи, доверии, признании со стороны окружающих, стремление к тесному сотрудничеству, дружелюбное отношение к окружающим
Саморефлексия, наличие внутренних конфликтов, конфликтности собственного «Я», общий негативный эмоциональный фон, тревожно-депрессивные состояния и трудности в локализации их источника, внешний локус контроля	Правдивость, доверчивость, искренность
Тщеславие, любовь к лести, честолюбие, умение приспособливаться в любой ситуации	Добросовестность, любовь к детям

Приложение №4

Корреляционная матрица данных по методикам «Мак-шкала» и «События и факты, оказывающие влияние на статус» с использованием г-критерия Спирмена при $p < 0,05$

Variable	Spearman Rank Order Correlations (Spreadsheet1)				
	Мак-шкала	Агрессивность по отношению к другим	Демонстрация отрицательных качеств	Социальная леность	Использование секса для статусного продвижения
Мак-шкала	1,000000	0,877862	0,577572	0,082802	-0,019467
Агрессивность по отношению к другим	0,877862	1,000000	0,617059	0,281028	0,061406
Демонстрация отрицательных качеств	0,577572	0,617059	1,000000	0,415644	0,682615
Социальная леность	0,082802	0,281028	0,415644	1,000000	0,150145
Использование секса для статусного продвижения	-0,019467	0,061406	0,682615	0,150145	1,000000