

## ОСОБЕННОСТИ НАПРАВЛЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ, СКЛОННОЙ К МАНИПУЛЯЦИИ

### THE PARTICULARITIES OF PERSONALITY ORIENTATION WILLING TO MANIPULATION

Николае БУКУН,  
доктор хабилитат, профессор, ИПН,  
Людмила АНЦЫБОР,  
доцент

#### Резюме

*В работе представлены личности предрасположенной к манипуляции.*

**Ключевые-слова:** Макиавеллизм, манипуляция, манипуляторное действие, волевая саморегуляция, черты личности, мотивационно-потребностная сфера.

Макиавеллизм стал поддающимся изменению свойством личности, отражающим, помимо всего прочего, способность и готовность индивидов принимать непосредственное участие в манипуляции, обмане и отстраненном стратегическом резонансе. Чтобы охарактеризовать личность макиавеллиста в целом, следует установить, какие мотивы оказываются решающими и занимают в его мотивационной иерархии доминирующее положение. Именно они определяют характер направленности личности. Под направленностью личности в психологии понимаются те свойства, которые в совокупности определяют мотивы и особенности поведения, а также разнообразие видов деятельности человека в данной социальной среде. Исходным моментом формирования потребности является их социальная обусловленность положением человека в среде. Потребности – это источник активности человека. Специфически

#### Abstract

*The paper presents the results of the studies on personality orientation willing to manipulation.*

**Key-words:** Machiavellianism, manipulation, manipulative action, self-willed, personality traits, needs and motivation sphere.

человеческие действия являются *волевыми* в широком смысле слова – все они являются сознательными и целенаправленными действиями и включают целеустремленность и регулирование хода действия в соответствии с целью. В Оксфордском толковом словаре по психологии общее значение силы воли характеризуется как сознательный, добровольный выбор определенного действия или альтернативы из многих потенциальных действий или альтернатив. В теории Макиавелли термин воля не фигурирует, однако общее описание такой характеристики, как *virtus* Государя, подразумевает не только мужество и знания, но и волевые действия.

У науки психологии длинная и бурная история относительно понятий, связанных с вопросами человеческого волеизъявления. Понятие воли, силы воли и самоконтроля поочередно пылко дискутировались как в философской, так и в

психологической литературе. В последние два десятилетия интерес к проблеме самоконтроля снова существенно возрос в связи с проблемой формирования и развития конкурентоспособной личности, а также при рассмотрении проблемы совладения человека с трудными жизненными обстоятельствами. Тема деятельности, подчиненной самодисциплине и самоконтролю, широко представлена в различных культурах и религиозных традициях. Но, в чем все они сходятся, так это в том, что сила воли – это психосоциальное качество, связанное с автономией, благодаря чему человек учится делать свободный выбор и ограничивать себя (даже с религиозной точки зрения человек сам выбирает: либо путь к Богу, либо обратное).

Воля предполагает самоограничение, сдерживание некоторых достаточно сильных влечений, сознательное подчинение их другим, более значимым и важным целям, умение подавлять непосредственно возникающие в данной ситуации желания и импульсы. Еще один признак волевого характера действия или деятельности, регулируемой волей, – это наличие продуманного плана их осуществления. С точки зрения, С.Л. Рубинштейна действие, не имеющее плана или не выполняемое по заранее намеченному плану, нельзя считать волевым. Манипуляторное действие также относится к разряду таких действий. Поэтому для изучения интересующей нас проблемы изучения направленности личности, склонной к манипулированию, важно проследить, какое место в системе волевых свойств, таких как самообладание, настойчивость и сила воли, отводится так называемому макиавеллизму личности. Вполне очевидно, что склонность личности к манипулированию также проявляется в стремлении к власти, а различные виды направленности личности – на задачу (дело), на процесс общения, или собственное «Я», могут оказывать влияние на этот процесс, препятствуя либо способствуя этому.

Мы определили цель данного исследования – изучение свойств личности, выражающих систему отношений человека к другим людям, к самому себе и к деятельности, проявление волевых свойств и стремление к власти личности, склонной к манипулированию.

Были выдвинуты следующие гипотетические позиции:

Макиавеллист обладает сильным мотивом власти, что делает его лучшим манипулятором.

Чем более выражена в личности «эгоистическая» направленность, тем выше показатели по Мак-фактору.

Существует зависимость между направленностью личности на задачу (дело), общение или на самого себя и уровнем макиавеллизма личности.

Структура волевого процесса (волевой потенциал, сила воли, волевая саморегуляции) у субъектов с высокими значениями оценок по Мак-шкале отличается от низких макиавеллистов.

В исследовании приняли участие 100 человек – студенты очного и заочного отделений факультета психологии и педагогических наук, а также факультетов экономики и права Молдавского государственного университета в возрасте от 18 до 26 лет, из них 79 женщин (средний возраст – 19,3 года;  $M = 19$ ;  $SD = 1,2$ ) и 21 мужчина ( $M = 19,5$ ;  $SD = 2,5$ ).

*Методы исследования:* русскоязычная версия опросника шкалы Mach-IV (1978, апробация русскоязычного варианта которой проведена В.В. Знаковым в 2000 г.). «Опросник на макиавеллизм» позволяет оценить выраженность макиавеллизма – личностного свойства, понимаемого как стремление к использованию других в качестве средства для достижения своих целей. В исследовании также использованы опросник ориентационной анкеты «Определения направленности личности» (М.Рокич, В.Черных и Т.Колларик), методика «Стремление к власти», тест

на «Силу воли», опросник «Диагностика волевого потенциала личности» (Е.Ю.Бруннер) и тест-опросник «Исследование волевой саморегуляции» (А.В. Зверькова и Е.В. Эйдмана).

Испытуемые анонимно заполняли все опросники. Подсчет результатов по Мак-шкале производили следующим образом. При заполнении опросника, испытуемый должен был выразить меру своего согласия или несогласия с каждым из 20 утверждений по семибальной шкале – от «Полностью согласен» (7 баллов) до «Совершенно не согласен» (1 балл).

При обработке и оценке в половине пунктов шкалы инвертировались: в пунктах 3, 4, 6, 7, 9, 10, 14, 16, и 17 производился обратный подсчет. Это означает, что если испытуемый поставил оценку 1, то экспериментатор должен был приписать ему 7 баллов; если 2, то 6; если 3, то 5; если 4, то 4; если 5, то 3; если 6, то 2; если 7, то 1. После этого по всем 20-ти пунктам подсчитывался суммарный показатель макиавеллизма. Получалось, что к сумме 10 оценок, поставленных испытуемым, добавляется сумма 10 инвертированных, преобразованных при обработке оценок. В итоге получался суммарный показатель ответов испытуемого по Мак-шкале, то есть оценка выраженности у него макиавеллизма личности.

На первом этапе исследования данной серии опытов, также как и на всех других был проведен сравнительный анализ выраженности макиавеллистической ориентации личности. Для того чтобы решить поставленную перед нами задачу необходимо было выделить группу с наиболее высокими и низкими показателями по Мак-шкале IV. Как показали результаты исследования, средние показатели по Мак-шкале составили  $M=77,46$ ;  $S=13,74$ . Для того чтобы решить поставленные задачи и провести сравнительный анализ у двух категорий личностей (макиавеллисты и

немакиавеллисты) по всем изучаемым параметрам, необходимо было выделить группу с наиболее высокими и низкими показателями по Мак-шкале, иначе говоря, тех, у кого оценки выше и ниже медианы. Расчет показал, что  $Me = 77$ ;  $min = 47$ ,  $max = 116$  (теоретически возможный размах определяется диапазоном от 20 до 140). Для краткости, эти две группы испытуемых, можно условно назвать «макиавеллистами» и «немакиавеллистами», или «экспериментальной» и «контрольной» группами. Для более глубокого анализа изучаемого явления мы выбрали три интервала, так как в методике «направленности» выделяются три шкалы ( $K=3$ ).

Полученные результаты свидетельствуют о том, что большинство испытуемых проявили умеренную степень макиавеллизма в структуре характера (т.н. «немакиавеллисты»), истинными немакиавеллистами («антимакиавеллистами») из них можно назвать 24%, и лишь 13% – это истинные «макиавеллисты», демонстрирующие высокие показатели по шкале макиавеллизма, возможно, этим можно объяснить не очень высокие с точки зрения статистики показатели, полученных результатов. Однако в дальнейшем при анализе результатов мы придерживаемся предложенной В.В. Знаковым классификации субъектов на «макиавеллистов» и «немакиавеллистов» на основе медианы (большая часть данных были проанализированы не по критерию Стьюдента, а по критерию Пирсона на наличие/отсутствие взаимосвязи). Результаты тестирования субъектов, принимавших участия на разных этапах исследования показали, что респонденты, получившие больше или на уровне медианы ( $M=77$ ) баллов по Мак-шкале, составляют около 47%. Из них к истинным так называемым «макиавеллистам» можно отнести 31%, что согласуется с данными других исследований. В нашей работе под макиавеллистом – личностью,

склонной к манипулятивному поведению, мы подразумеваем лиц, чей показатель по Мак-шкале выше медианы, а немакиавеллистами, соответственно, тех, у кого этот показатель ниже медианы.

На втором этапе исследования тестирование по методике «Стремление к власти» показало, что средний уровень стремления к власти в данной выборке продемонстрировали 21% респондентов, между тем как большинство испытуемых характеризуются низким уровнем стремления к власти. Сравнительный анализ результатов тестирования контрольной (немакиавеллисты) и экспериментальной (макиавеллисты) групп испытуемых указывает на то, что «макиавеллист» в большей степени стремится к власти. В экспериментальной группе в два раза больше респондентов, получивших свыше 16 баллов, по сравнению с контролем. Корреляционный анализ показал, что существует положительная взаимосвязь между стремлением человека к власти и проявлением макиавеллистских черт характера в структуре личности ( $r=0,332$ ;  $p \leq 0,01$ ). Таким образом, обнаруженный у так называемых макиавеллистов выраженный мотив власти, указывает на то, что стремление к власти и стремление к манипулированию являются взаимозависимыми характеристиками. Это вполне согласуется с представлением о макиавеллисте как о личности, центральным мотивом деятельности которой является усиление власти и контроля. В психологической литературе власть рассматривается как способность человека проводить свою волю вопреки сопротивлению других людей. Личность с выраженным мотивом власти получает удовлетворение от контроля над другими, от возможности судить, устанавливать нормы, правила поведения. В основе этого мотива лежит выделенный Адлером «комплекс превосходства» [7], который в процессе развития может принимать как конструктивное, так и деструктивное направление.

На третьем этапе исследования результаты тестирования по методике «Диагностика социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере» показали, что в целом в данной выборке нет представителей с явно выраженными чертами «эгоиста»; большинство респондентов – 76% (76 человек), являются «разумными эгоистами». Людей, ориентирующихся на альтруистические ценности, зачастую в ущерб себе, в данном исследовании было 24% (24 человека). Однако при сравнительном анализе распределения по подгруппам, процентное соотношение в контрольной и экспериментальной группах по этому показателю в пользу «немакиавеллистов» – 17% в контрольной группе и 7% в экспериментальной. Статистический анализ данных с помощью коэффициента корреляции Спирмена указывает на слабую отрицательную связь ( $r = -0,120$ ) между шкалой «альтруизм-эгоизм» и Мак-фактором. Таким образом, полученные результаты согласуются с представлением о макиавеллисте как личности, у которой преобладает эгоистическая направленность в решении проблем, однако сила этой связи очень слабая.

Интерпретировать и оценивать поведение как альтруистическое либо эгоистическое непросто, чаще всего оно характеризуется как «разумный эгоизм»; именно эти результаты и были получены в данном исследовании. Однако отмеченная тенденция об отрицательной взаимосвязи между факторами подтверждает предположение о том, что чем более выражена в личности «эгоистическая» направленность, тем выше показатели по Мак-фактору. Считается, что макиавеллист, т.е. личность, определяющая для себя манипуляцию как наиболее естественную и эффективную стратегию поведения во взаимодействии с людьми, способен избрать необходимую линию поведения для достижения своей (эгоистической) цели. Для этого он умело

«подтасовывает» информацию о себе, формирует ложное впечатление и др. Слабую силу связи можно также объяснить тем, что наравне с эгоистической направленностью в структуре личности представлены (интерферируют) и альтруистические мотивы, проявляющиеся не только в потребности помогать другим, но и в способности принести себя в жертву, которая может в определенных обстоятельствах превратиться в игровую роль «жертвы» как одной из форм манипулятивного поведения. Низкий уровень связи между шкалой «альтруизм-эгоизм» и макиавеллизмом также можно объяснить тем, что данное поведение является одним из наиболее сложноорганизованных процессов, опосредованных множеством факторов, не учитываемых в данном исследовании, что предполагает проведение дополнительных исследований.

Корреляционный анализ взаимосвязи показателя «альтруизм-эгоизм» с другими факторами также установил очень слабые, лишь на уровне тенденции связи, однако в целом они подтверждают предположение о том, что воля оказывает положительное влияние на развитие альтруистической направленности личности ( $r=0,155$ ), а эгоистическая направленность личности свидетельствует о слабости волевого компонента деятельности. Стремление к власти находится с этим показателем в обратной взаимосвязи ( $r = -0,100$ ). Направленность на «себя» также находится в антагонистических отношениях с альтруизмом ( $r = -0,153$ ). Направленность человека на «общение» и «дело» является более благоприятным условием для формирования столь ценной для общества мотивации, как альтруизм ( $r = 0,124$ ;  $r = 0,128$ ).

Таким образом, полученные результаты согласуются с представлением о макиавеллисте как о личности, направленной в процессе взаимодействия на собственные интересы. Слабую силу связи между по-

казателями можно объяснить сложностью и опосредованностью многими другими факторами, а также малой репрезентативностью выборки. Возможно также, что из-за слабости методического инструментария для изучения такой характеристики личности, как «альтруизм-эгоизм», в данном исследовании и не получены достаточно убедительные доказательства в пользу предположения о выраженной эгоистической направленности макиавеллиста.

Анализ результатов тестирования с помощью ориентационной анкеты «Определения направленности личности» М.Рокича, В.Черных и Т.Колларика показал, что макиавеллисты отличаются от немакиавеллистов по параметру «направленности личности на общение». Соотношение степени выраженности потребности в общении в экспериментальной группе отклоняется в пользу средних показателей по сравнению с низкими. Коэффициент корреляции также подтверждает данную тенденцию, однако на низком уровне связи ( $r = 0,135$ ). То есть, макиавеллист направлен на общение с людьми, стремится при любых условиях поддерживать отношения с ними, в некоторой степени он ориентирован на совместную деятельность, но часто в ущерб выполнения конкретных заданий или оказания искренней помощи людям. Результаты исследования свидетельствуют о том, что «направленность на общение» оказывает отрицательное воздействие на «направленность на дело» ( $r = -0,575$ ;  $p = 0,004$ ), и макиавеллист в меньшей степени, по сравнению с немакиавеллистом, нацелен на решение «проблемы», у него слабо выражена заинтересованность в решении деловых вопросов, и в как можно лучшем выполнении работы. Способность отстаивать в интересах дела собственное мнение, полезное для достижения общей цели, ему также свойственна в меньшей степени, чем немакиавеллисту. Коэффициент корреляции между Макфактором и «направленностью личности

на дело» указывает на слабую отрицательную связь ( $r = -0,121$ ). В целом всё это свидетельствует о том, что макиавеллист в меньшей степени ориентирован на деловое сотрудничество.

Исследование показало также, что среди макиавеллистов чаще встречаются люди с высоким уровнем «направленности на себя», хотя и при низком уровне взаимосвязи между этими двумя факторами ( $r = 0,130$ ). Макиавеллист в большей степени, чем немакиавеллист, ориентирован на прямое вознаграждение, и он получает удовлетворение от трудовой деятельности лишь при материальном поощрении, безотносительно работы коллег и сотрудников, ему также свойственна агрессивность в достижении социального статуса, властьность и склонность к соперничеству.

На следующем этапе исследования – применении теста на «Силу воли», были получены данные, свидетельствующие о том, что в контрольной группе («немакиавеллистов») больше респондентов, получивших очень высокие показатели по параметру «сила воли» – 21% (21 ч.), по сравнению с экспериментальной («макиавеллистами») группой, где всего 7% респондентов (7 ч.) набрали более 26 баллов. Анализ данных по параметру «сила воли» показал, что макиавеллистам в меньшей степени свойственно проявление такой характеристики как «твердая сила воли», по сравнению с контрольной группой, где таких представителей в 3 раза больше. Корреляционный анализ показал, что существует отрицательная связь между такими характеристиками, как «сила воли» и «Мак-фактор» личности ( $r = -0,274$ ;  $p < 0,05$ ).

Результаты тестирования по критерию «волевого потенциала» личности показали, что в данной выборке высокий балл по этому показателю набрали 27% респондентов (27 человек). Эти испытуемые обладают способностью сознательно регулировать свое поведение и деятельность,

что выражается в умении преодолевать внутренние и внешние трудности при совершении целенаправленных действий; средний балл – у 69% респондентов, низкий балл – лишь у 4% из всей выборки. Низкий балл по данному показателю указывает на то, что испытуемые хотя и обладают способностью самостоятельно мыслить и имеют убеждения, но в своих действиях и поступках они чаще подчиняются внешнему влиянию, давлению группы, не отстаивая своих позиций. Следует отметить, что все респонденты подгруппы «низкий балл» волевого потенциала получили высокие баллы по Мак-шкале.

Корреляционный анализ показал, что сила связи между Мак-фактором и «волевым потенциалом» личности очень слабая ( $r = 0,104$ ). Среди макиавеллистов чаще проявляется такая особенность в волеизъявлении, как непримиримость по принципиальным вопросам. Они могут досаждают окружающим, так как в коммуникативной ситуации не проявляют снисходительности и доброты. Этот показатель указывает также на то, что в коммуникативной ситуации макиавеллисты менее гибки, и у них наблюдается тенденция к доминированию, что согласуется с данными других исследователей.

Такие противоположные тенденции в проявлении волеизъявления личности – отрицательная связь с показателем «сила воли» ( $r = -0,112$ ) и положительная связь с «волевым потенциалом» ( $r = 0,104$ ), можно объяснить тем, что на высших уровнях своего проявления воля предполагает опору на духовные цели и нравственные ценности, на убеждения и идеалы, а именно этот аспект у так называемого макиавеллиста несовместим с его установкой на антисубъектные отношения и допущение манипуляции человека человеком. В то же время для совершения действия по манипуляции он должен быть настойчивым и организованным, иначе не сможет добиться своей цели. Если бы

макиавеллист не обладал способностью выстраивать стратегию своего поведения, он не смог бы достичь поставленной перед собой манипулятивной цели. Однако макиавеллист заблуждается, полагая, что манипуляция всегда эффективна. Так как он в большей степени ориентирован на себя, то не замечает вовремя изменения в ситуации и не успевает перестроить тактику своего поведения. Специально проведенные эксперименты показали, что макиавеллисты не являются гибкими коммуникаторами и вследствие этого нередко терпят неудачу там, где вполне могли бы достичь своих целей.

На очередном этапе исследования особенностей волеизъявления личности показано, что в проявлении «волевой саморегуляции» респондентов с высокими показателями по Мак-шкале присутствует такая же дисгармоничность. У явных макиавеллистов во взаимосвязи с такими свойствами характера, как настойчивость и самообладание, наблюдаются противоположные тенденции. В психологической литературе *под уровнем волевой саморегуляции понимается мера овладения собственным поведением в различных ситуациях и способность сознательно управлять своими действиями, состояниями и побуждениями*. В этом отношении различий между группами не наблюдалось: макиавеллисты, и немакиавеллисты в равной степени оказались людьми деятельными, работоспособными, активно стремящимися к выполнению намеченных целей. Препяды на пути к цели их мобилизуют, но у макиавеллистов прослеживается тенденция к более частой отвлеченности на альтернативы и соблазны. Несмотря на то, что между шкалами «настойчивость» и «самообладание» существует тесная взаимосвязь ( $r = 0,747$ ), респонденты с высокими показателями по Мак-шкале хотя и проявляют настойчивость ( $r = 0,119$ ), однако у них ниже уровень самообладания ( $r = -0,179$ ). То есть, респондентам с

высокими показателями по Мак-шкале в большей степени свойственна спонтанность и импульсивность в сочетании с обидчивостью. Они отдают предпочтение традиционным взглядам и ограждают себя от интенсивных переживаний и внутренних конфликтов. Это последнее способствует сохранению «невозмутимого» настроения, благодаря чему они могут сохранять «хорошую мину при плохой игре». Уверенность макиавеллиста в своей правоте, в «правильности» своих поступков (ведь он убежден, что манипуляция – это нормальный, эффективный способ общения) оказывает внушающее воздействие на людей, с которыми он общается, и, в конечном итоге, эта «уверенность в своих действиях» делает его «привлекательным». Под влиянием этого «обаяния» партнер по общению и взаимодействия легче поддается манипулятивному воздействию со стороны макиавеллиста. Полученные результаты согласуются с данными других исследований, в которых показано, что макиавеллисты, когда им нужно решить какую-либо личную проблему, оказываются более коммуникабельными и убедительными независимо от того, говорят они правду или лгут. Это согласуется также с выводом Мартина о том, что субъекты с высоким уровнем выраженности макиавеллизма обычно идеологически нейтральны, эмоционально слабо вовлекаются в межличностные взаимоотношения и готовы без спора временно изменить свою точку зрения, если считают, что в данный момент им это тактически выгодно.

Макиавеллизм как устойчивая черта личности, выражающая систему отношений человека к другим людям, обусловлена социально-психологическими установками и направленностью личности, которые являются следствием доминирования определенных (эгоистических) мотиваций. Сравнительный анализ полученных в ходе исследования данных показал,

что в социально-психологических установках личности условно названными нами «макиавеллистами» и «немакиавеллистами» сферы существуют различия между группами. В частности, в мотивационно-потребностной сфере различия проявляются в направленности на «альтруизм – эгоизм», на себя, на общение или на дело, а также в проявлении таких свойств личности, как стремление к власти и сила воли.

Макиавеллист – это субъект, который манипулирует другими на основе кредо, определенных жизненных принципов, служащих ему оправданием манипулятивного поведения. Они лучше замечают слабые места других людей и успешно пользуются этим. Для успешного манипулирования другими они способны выбрать «необходимую» линию поведения, умело «подтасовывая» информацию о себе и создавая ложное впечатление. Это, в свою очередь, позволяет им добиваться желаемого результата. Однако следует учитывать тот факт, что макиавеллизм личности — это количественная характеристика, т.е. каждый человек в разной степени способен к манипулированию другим, но некоторые люди в большей степени, чем другие, условно названные исследователями «макиавеллистами», обладают соответствующими навыками и склонностью к проявлению именно такой модели поведения.

В целом, можно говорить о том, что макиавеллистам, несмотря на проявление в структуре характера определенной твердости воли, в меньшей степени присуща ответственность за свои действия, которая выражается низким уровнем развития и проявления таких волевых качеств личности, как саморегуляция. Проявление макиавеллизма зависит от преобладания в структуре личности таких свойств, как эгоизм и направленность на себя в ущерб направленности на дело; сила воли у них проявляется через власть как потенциал влияния и ориентирует на общение,

за которое человек не несет ответственности. Социально-психологические установки личности в мотивационно-потребностной сфере являются факторами, которые способствуют закреплению в структуре личности такой черты характера, как макиавеллизм. Направленность личности определяется как устойчивая (трансситуативная) устремленность, ориентированность мыслей, чувств, желаний, фантазий, поступков человека, являющаяся следствием доминирования определенных мотиваций. Между тем у макиавеллиста доминирующими мотивами являются его собственные интересы, поэтому и «задача», и «общение» служат для него лишь средством для достижения этой цели.

Совершенно очевидно, что проблема противодействия манипуляциям, заключается в гуманистической направленности всего процесса образования. Установление отношений равенства, партнерства, сотрудничества и доверия преобразуют процесс взаимодействия между людьми в диалогическое взаимодействие, которое служит надежным источником для понимания различных феноменов окружающего мира, таких как социально-психологические, так и внутреннего мира человека. Понимание Другого тесно связано с тем, насколько человек понимает свои собственные впечатления. Вступая в диалогические взаимоотношения происходит глубинный самоанализ, приводящий субъектов взаимодействия к переоценке системы ценностей. Такая внутренняя работа необходима для осознания человеком своего места в жизни, обусловленного в том числе и его местом в системе межличностных отношений и взаимодействия с другими людьми. Если человек не сумеет вовремя переоценить и при необходимости исправить сложившейся образ жизни (против людей или с ними), основанный на той «картине мира», которая у него уже сложилась на предыдущих



этапах развития, ему не удастся реально изменить себя и встать на путь дальнейшего развития. Диалогический стиль отношений к Другому меняет эту «картину мира», способствуя интеграции всего процесса самопонимания, формирования индивидуальности с антимаккиавеллистской ориентации личности, и в конечном итоге, к достижению полноты человеческого бытия человека – универсализации, воплощенного в образе, либо лидера-го-сударя, героя, гения или святого.

В настоящее время в практику учебной и творческой деятельности вводят психологические тренинги по обучению элементам психической саморегуляции. Однако необходимо усилить внимание к психодидактике, т.е. приемам педагогического воздействия на психическое состояние учащегося с целью достижения эффекта обучения и воспитания личности, которая имеет не только определенный статус в системе социальных отношений, но и особым образом относящееся к самому себе. В тоже время, нельзя выпускать из виду билатеральность воспитательного процесса: не только взрослые формируют личность ребенка, но и сами они изменяются в процессе общения под воздействием самой формируемой личности. В этой связи учителя и родители должны направить свою работу на:

- ✓ Распознавание и адекватное реагирование на проявление манипуляции со стороны ученика, его родителя, коллеги и др.
- ✓ Обнаружение проявления склонности учащихся к манипулятивному поведению и своевременное пресечение его проявления в межличностном отношении среди учащихся.
- ✓ Дифференцирование различных форм манипулятивного поведения (от агрессивно-наступательного до дефензивно-жертвенного).
- ✓ Осознание значения процесса са-

мопонимания для формирования навыков взаимодействия и умения понимать и принимать своеобразие внутреннего мира другого человека.

✓ Учет при развитии самопонимания назначение всех составляющих: интеллектуальное и эмоциональное развитие, формирование ценностно-смысловой сферы и формировании навыков асертивного поведения.

✓ За наблюдение дополнительными источниками информации, которые оказывают влияние помимо учебно-образовательного процесса на формирование «картины мира» молодого человека. Формировать навыки рефлексивного анализа и искусства диалога.

#### Литература:

1. Arădăvoaice G., *Comunicarea interumană* (Principii și reguli practice). Editura ANTET XX PRESS, Filipeștii de Târg, Prahova. - 224 p;
2. Hartmann H., (1939). *Ego psychology and C U the problem of adaptation*. New York: Int. Univ. Press. 1958.;
3. Mahler M. S., Purer E., *Infantile psychosis*. Vol. 1 of *On human symbiosis and the vicissitudes of individuation*. New York: Int. Univ. Press., 1968;
4. Фромм Э., *Человек для самого себя*. Пер. с англ. Э. Спировой. - М.: АСТ; АСТ. – 2009;
5. Холмс Дж. Нарциссизм. - М. ООО «Издательство Проспект», 2002;
6. Леонгард К., *Акцентуированные личности*. М, Дайджест. 1989;
7. Райгородский Д. Я., *Самосознание и защитные механизмы личности* - Самара: Бахрах-м, 2006;
8. Романова Е.С., Гребенников Л.Р., *Механизмы психологической защиты. Генезис. Функционирование. Диагностика* - Мытищи: Талант, 1996;
9. Уманский Л.И., *Методы экспериментального исследования социально-психологических феноменов // Методология и методы социальной психологии / Под ред. Е.В. Шороховой. М., 1977.*

**Recenzent:** Virginia RUSNAC, doctor, conferențiar cercetător.