

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

СОЦИАЛЬНОЕ ВОСПРИЯТИЕ ЛИЧНОСТИ ДРУГОГО ЧЕЛОВЕКА В УСЛОВИЯХ МАНИПУЛЯТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

©2024 г. Д.В. Юрчук*

*Магистр психологии, ФГБОУ ВО «Донецкий государственный университет»; 283001, г. Донецк ул. Университетская 24; e-mail: yurchukdmiriii@yandex.ru

DOI: 10.38098/ipran.sep_2024_35_3_03

Поступила в редакцию 12 июня 2024 г.

Аннотация. Манипуляция – это скрытое психологическое воздействие на человека и его результат, при котором причиняемый психологический вред человеком не осознается. Цель исследования – определение влияния манипулятивного воздействия на социальное восприятие человека, а также выделение таких личностных характеристик, которые, с одной стороны, свойственны лицам, более других подверженным манипулятивному воздействию, и способствующих устойчивости к нему. Был разработан и проведен эксперимент, включающий скрытое манипулятивное воздействие на участников исследования посредством подачи недостоверной дискредитирующей информации об определенном человеке (объекте дискредитации), который был изображен на фото стимульного материала. Была проведена диагностика особенностей мышления, эмоционально-волевой, ценностно-смысловой сферы личности и выявлен характер взаимосвязей с такими качествами, как подверженность и устойчивость к манипулятивному воздействию. Показано, что после манипулятивного воздействия социальное восприятие личности человека, являвшегося объектом дискредитации, изменилось в угоду манипулятору. В исследовании не подтвердилось, что особенности мышления и ценностно-смысловой сферы личности являются факторами подверженности и устойчивости к манипуляции. Способствующими факторами такой подверженности оказались: повышенный уровень опоры на использование эмоций в их информативной функции, самоуверенность в межличностных отношениях и повышенная готовность к действию, связанному с преодолением трудностей. Ответственность – волевой контроль над собственной позицией в межличностных отношениях – явилась ключевым фактором устойчивости к психологическим манипулятивным воздействиям.

Ключевые слова: психологическая манипуляция, эксперимент, личностные факторы, скрытость, оперирование информацией, мишени воздействия, роботизация, деформация, социальное восприятие, подверженность, устойчивость.

Д.В. Юрчук

Социальное восприятие личности другого человека в условиях манипулятивного воздействия

Психологическая манипуляция оказывает разрушительное влияние на личность человека. Под воздействием психологической манипуляции происходит роботизация человека, создается нужная манипулятору социально-психологическая установка, формируются изменения в ценностно-смысловой сфере личности. Во время манипулятивного воздействия провоцируется или обостряется конкуренция мотивов адресата воздействия. Совершив тот или иной поступок под воздействием манипулятора, человека попадает в состояние, которое создает угрозу внутреннего разлада и нарушения личностной целостности. Главная проблема психологической манипуляции заключается в том, что это скрытое воздействие, а часто и факт такого воздействия, и причиняемый им вред не осознается адресатом манипуляции. Манипулятор при этом остается в стороне, ускользая от ответственности, но иногда и выступает в роли обвиняемого (Доценко, 1997).

Одним из первых на манипуляцию сознанием обратил внимание древнекитайский мыслитель Сунь-Цзы в трактате «Искусство войны», посвященном стратегическому военному манипулированию. Суть этого труда сводилась к следующему: военные победы обеспечиваются не только военной мощью (физической силой), но и хитростью, умением оказывать скрытое воздействие на сознание противника с целью внушения конкретных представлений о реальности. Это приводило к определенным действиям врага, которые оценивались им самим как необходимые для него, но, по сути, являлись выгодными манипулятору. В целом такова суть манипуляции не только в военном искусстве, но и в других сферах, где, так или иначе, возникает цель контроля над поведением людей, и манипуляция выбирается как возможный способ реализации этой цели (Сунь Цзы, 2011).

Описание приемов манипулятивного воздействия на людей нашло свое отражение в работах авторов различных стран и культур в различные

Д.В. Юрчук

Социальное восприятие личности другого человека в условиях манипулятивного воздействия

исторические периоды. Об этом, в частности, писал Аристотель (Аристотель, 2018), также достаточно широко известны работы Н. Макиавелли (Макиавелли, 2003).

В России в 1918 г. вышла обобщающая работа С. Поварнина «Спор. О теории и практике спора», в которой с критических позиций анализируются методы манипулирования и их применение в различных ситуациях обсуждений и публичных дискуссий. Широко известны книги Д. Карнеги, в которых рассматриваются многочисленные приемы межличностного взаимодействия людей, в том числе и приемы психологических манипуляций партнером (Грачев, 1998).

В настоящее время у отечественных и зарубежных авторов встречаются различные представления о понятии психологической манипуляции, в частности:

- управление изменением внутреннего мира человека (Волкогонов, 1983);
- скрытое применение власти (силы) вразрез с предполагаемой волей другого (Goodin, 1980);
- обманное косвенное воздействие в интересах манипулятора (Йокояма, 2005);
- скрытое влияние на совершение выбора (Прото, 1996);
- побуждение поведения посредством обмана или игрой на предполагаемых слабостях другого (Rudinow, 1978);
- отношение к другому как к средству, объекту, орудию (Сагатовский, 1980);
- скрытое программирование мыслей, намерений, чувств, отношений, установок, поведения (Шиллер, 1980);
- управление и контроль, эксплуатация другого в качестве объекта, вещи (Шостром, 2003).

Д.В. Юрчук

Социальное восприятие личности другого человека в условиях манипулятивного воздействия

Эти определения не противоречат, а скорее дополняют друг друга. Если их объединить, то они в целом опишут психологическую манипуляцию как разнообразный по формам психологический феномен, который возникает и проявляется в условиях взаимодействия.

Психологическая манипуляция является эксплуатацией другого человека в качестве объекта, управляемыми изменениями его внутреннего мира путем латентного программирования мыслей, намерений, чувств, отношений, установок, поведения, с помощью скрытого применения силы вразрез с его предполагаемой волей.

В данной работе исследовалось влияние манипулятивного воздействия на социальное восприятие человека. За рабочее было взято следующее определение. Психологическая манипуляция – это тип социального воздействия, целью которого являются изменение в интересах манипулятора восприятия других людей (социального восприятия) при помощи скрытой, обманной тактики.

Согласно Е.Л. Доценко манипулятивное воздействие как в сфере межличностных отношений, так и в манипуляции массовым сознанием имеет ряд основных составляющих:

- оперирование информацией варьируется от откровенной лжи до частичной дезинформации и утаивания. Один из основных признаков психологической манипуляции – это наличие двойного воздействия: наряду с произносимым вслух высказыванием, отправитель имеет конкретные ожидания относительно действий партнера, но не говорит о них;

- сокрытие факта манипулятивного воздействия, с одной стороны, и сокрытие намерений манипулятора, с другой. Наиболее тщательно скрываются именно намерения;

Д.В. Юрчук

Социальное восприятие личности другого человека в условиях манипулятивного воздействия

- средства принуждения – сила властных структур, средств массовой информации или других «инструментов», воздействующих с различной степенью, скрыто или явно оказывая силовое давление;

- мишени воздействия – это те психические структуры, на которые оказывается воздействие со стороны манипулятора. Мишенями воздействия могут быть влечения человека, его потребности или агрессивные устремления. Более «продвинутые» способы манипулирования предполагают предварительное изготовление мишеней в форме мнений, желаний и закрепление их в массовом или индивидуальном сознании;

- «роботизация» человека – заключается в опоре на актуализацию запрограммированных действий в ответ на воздействие, при этом используются стереотипы, существующие в сознании людей (Доценко, 1997).

Из данной структуры следует, что манипулятивное воздействие происходит за счет скрытого оперирования информацией, с использованием средств принуждения и направлено на определенные мишени в сознании человека. Манипуляция осуществляется с расчетом на запрограммированные, автоматические действия, которые происходят в ответ на манипулятивное воздействие. Это приводит к «роботизации», созданию «податливого человека», который перестает быть субъектом своей собственной жизни и становится объектом, «слепым инструментом» в руках манипулятора, который использует его для достижения собственных целей. Однако в условиях манипулятивного воздействия человек остается человеком со своими личностными особенностями и чертами характера.

Настоящее исследование направлено на решение проблемы состояния социального восприятия в условиях манипуляции – восприятие личности другого человека. Основные вопросы работы были поставлены следующим образом, какую роль в условиях психологического воздействия играют такие

Д.В. Юрчук

Социальное восприятие личности другого человека в условиях манипулятивного воздействия

детерминанты как особенности мышления, эмоционально-волевой и ценностно-смысловой сферы личности? Что способствует превращению человека в податливого адресата манипуляции, а главное то, какие личностные качества являются фактором устойчивости к психологическому, манипулятивному воздействию?

Цель исследования: выяснить, как манипулятивное воздействие влияет на социальное восприятие человека, и какие личностные качества свойственны лицам, более других подверженным манипулятивному воздействию, а какие способствуют устойчивости к психологической манипуляции.

Объект: лица, подвергаемые манипулятивному воздействию.

Предмет: личностные характеристики человека в условиях манипулятивного воздействия.

Теоретическая гипотеза: манипулятивное воздействие деформирует социальное восприятие человека, особенности мышления, эмоционально-волевой и ценностно-смысловой сферы личности, также играют существенную роль в подверженности или устойчивости к манипулятивному воздействию.

Эмпирические гипотезы:

- социальное восприятие личности другого человека значимо изменится, после того как человек подвергнется манипулятивному воздействию;

- особенности мышления значимо взаимосвязаны с устойчивостью и подверженностью к психологической манипуляции;

- особенности эмоционально-волевой сферы личности значимо взаимосвязаны с устойчивостью и подверженностью к психологической манипуляции;

- особенности ценностно-смысловой сферы личности значимо взаимосвязаны с устойчивостью и подверженностью к психологической манипуляции.

Д.В. Юрчук

Социальное восприятие личности другого человека в условиях манипулятивного воздействия

Задачи исследования:

- получить оценки стимульного материала исследования до и после манипулятивного воздействия, а также данные об особенностях мышления, эмоционально-волевой и ценностно-смысловой сферы личности участников эксперимента;

- выявить различия в описании стимульного материала до и после манипулятивного воздействия;

- провести корреляционный анализ между переменными, определяющими уровень подверженности манипулятивному воздействию, и переменными, характеризующими особенности мышления участников эксперимента;

- провести корреляционный анализ между переменными, определяющими уровень подверженности манипулятивному воздействию, и переменными, характеризующими особенности эмоционально-волевой сферы личности участников эксперимента;

- провести корреляционный анализ между переменными, определяющими уровень подверженности манипулятивному воздействию, и переменными, характеризующими особенности ценностно-смысловой сферы личности участников эксперимента.

МЕТОДИКА

Выборка

Исследование проводилось на базе Донецкого государственного университета, в онлайн режиме. В исследовании приняли участие 102 человека, студенты и выпускники университета. Возраст участников эксперимента – 17-49 лет. Численность экспериментальной группы составила 77 человек, контрольной – 25.

Процедура

Д.В. Юрчук

Социальное восприятие личности другого человека в условиях манипулятивного воздействия

Для эксперимента была разработана схема манипулятивного воздействия, в определенной степени подобная знаменитым экспериментам С. Аша по групповому давлению на индивида (Андреева, 2004). Однако в нашем эксперименте, в отличие от исследований группового конформизма С. Аша, воздействие осуществлялось не с помощью группового давления (давления большинства), а с помощью манипуляции (давления) одного человека (в данном случае экспериментатора), который воздействовал на группу участников эксперимента. Целью воздействия было изменение восприятия личности другого человека по фотографии путем предоставления о нем недостоверной негативной информации. В экспериментальной ситуации с помощью манипулятивного воздействия – психологического давления экспериментатора – в «общественном мнении» (в данном случае в экспериментальной группе) создавались негативные установки к человеку, который до этого воспринимался положительно или нейтрально. Соккрытие факта воздействия обеспечивалось путем подачи «легенды» и игнорирования вопросов и реакций, которые могли бы вскрыть подоплеку эксперимента. По легенде тема исследования была: «Исследование гендерных особенностей стереотипов восприятия». Участникам объясняли, что они участвуют в исследовании стереотипов восприятия мужчин и женщин.

Эксперимент проходил в условиях приближенных к реальным условиям психологического воздействия с использованием средств массовой информации (социальных сетей). Участники эксперимента подключались к заранее запланированной онлайн видеоконференции, при этом каждый из них находился в своих естественных условиях проживания (как будто бы он выходит в социальные сети). Через мессенджеры каждому из участников эксперимента высылались электронный бланк ответов, в котором был список из 15 личностных качеств. Список личностных качеств содержал в равной мере

Д.В. Юрчук

Социальное восприятие личности другого человека в условиях манипулятивного воздействия

как положительные, так и отрицательные личностные качества, с помощью которых можно было в полной мере охарактеризовать человека на фото. Участникам эксперимента давалось задание из 15 личностных качеств выбрать пять, присущих, по их мнению, человеку, изображенному на фотографии. Фотографии транслировались поочередно в виде слайдов онлайн презентации, и на них были изображены мужчины и женщины в возрасте около 30-ти лет, которые объективно выглядели «порядочными людьми», заслуживающими положительных отзывов. На описание давалось 1,5 минуты. Эксперимент проходил в группах от 5 до 20 человек, в условиях полной тишины в эфире, чтобы исключить взаимное влияние участников эксперимента; свои вопросы и комментарии участники эксперимента могли оставить в письменной форме в электронном бланке ответов. Сразу после окончания эксперимента участники отправляли бланк ответов на электронную почту экспериментатора.

Манипулятивное воздействие заключалось в том, что на пятом фото был показан мужчина, который перед этим был на первом фото, однако теперь над фотографией была надпись (обычным черным шрифтом): «Мужчина, употребляющий наркотики». Экспериментатор также произносил вслух: «Есть информация о том, что этот мужчина употребляет наркотики». Эта информация выглядела как просто дополнительная информация и могла восприниматься участниками эксперимента как своеобразная подсказка, помогающая более точно описать данного мужчину. Однако эта информация имела скрытое манипулятивное воздействие, которое проходило в форме «ненавязчивого» принуждения, с использованием ситуативной власти экспериментатора. Мишенью данного воздействия, по замыслу, выступал существующий в сознании людей и «заряженный» определенными эмоциональными установками стереотип человека, употребляющего наркотики и имеющий соответствующие отрицательные качества (лживость, эгоистичность и др.).

Д.В. Юрчук

Социальное восприятие личности другого человека в условиях манипулятивного воздействия

Предполагалось, что получение информации о том, что мужчина употребляет наркотики, создаст деформацию социального восприятия; у участников эксперимента возникнет установка недоверия и презрения к человеку (который объективно не заслуживает данного отношения). По сути, с помощью психологических, манипулятивных технологий, мы принуждали участников эксперимента охарактеризовать мужчину, так как мы этого хотим, при этом, не сообщая им о наших намерениях. Все выглядело, как будто участники действуют добровольно, руководствуясь своим представлением о данном человеке. В контрольной группе испытуемым также повторно демонстрировался мужчина, который был изображен на фото № 1, однако без комментариев.

Расчет показателей подверженности и устойчивости к манипулятивному воздействию производился путем сравнения, той характеристики, которую давали участники эксперимента объекту дискредитации после манипулятивного воздействия, с их первоначальным описанием объекта дискредитации. Количество личностных качеств, которые не совпадали при повторном описании, по сравнению с общим числом личностных качеств (пять личностных качеств) данных в начале эксперимента, принималось как *показатель подверженности психологической манипуляции*. Количество совпадений при повторном описании, являлось по сути обратной величиной и принималось за *показатель устойчивости к манипулятивному воздействию*.

После проведения эксперимента с участниками была проведено занятие, в формате онлайн видеоконференции, с целью нейтрализации негативных последствий манипулятивного воздействия, в ходе которой была раскрыта реальная суть эксперимента, показаны механизмы такого влияния и основные факторы подверженности и устойчивости к воздействию посредством психологической манипуляции.

Д.В. Юрчук

Социальное восприятие личности другого человека в условиях манипулятивного воздействия

Одной из целей исследования было определение того, какие психологические факторы способствуют подверженности манипуляции. Поэтому вторым этапом исследования проводилась диагностика личностных особенностей участников эксперимента с помощью методик:

- Методика «Выделение существенных признаков» С.Я. Рубинштейн – диагностирует способность дифференцировать существенные признаки явлений; в методике определяется преобладающий стиль мышления: конкретное или абстрактное. Методика определяет уровень абстрактного мышления (Рубинштейн, 2010).

- Методика Н. Холла оценка «эмоционального интеллекта» – определяет способность человека распознавать эмоции других людей и свои собственные, а также способность управлять своими эмоциями и эмоциями других людей. Методика содержит шкалы:

- *эмоциональная осведомленность;*
- *управление своими эмоциями;*
- *самотивация;*
- *эмпатия;*
- *распознавание эмоций других людей (Ильин, 2011).*

- Методика «Уровень субъективного контроля» Дж. Роттера в адаптации Е.Г. Ксенофонтовой – определяет уровень субъективного контроля – личностной характеристики, описывающей то, в какой степени человек ощущает себя активным субъектом собственной деятельности, а в какой – пассивным объектом действия других людей и внешних обстоятельств. Методика содержит шкалы:

- *общая интернальность (Ои);*
- *интернальность при описании жизни вообще (Ж);*
- *интернальность при описании личного опыта (Я);*

Д.В. Юрчук

Социальное восприятие личности другого человека в условиях манипулятивного воздействия

- интернальность в сфере достижений (Ид);
- интернальность в сфере неудач (Ин);
- предрасположенность к самообвинениям (Псоб);
- интернальность в профессиональной деятельности (Ип);
- профессионально-социальный аспект интернальности (Ипс);
- профессионально-процессуальный аспект интернальности (Ипп);
- интернальность в межличностном общении (Им);
- компетентность в сфере межличностных отношений (Имк);
- ответственность в сфере межличностных отношений (Имо);
- интернальность в сфере семейных отношений (Ис);
- интернальность в сфере здоровья (Из);
- отрицание активности (Оа);
- готовность к деятельности, связанной с преодолением трудностей (Дт);
- готовность к самостоятельному планированию, осуществлению деятельности и ответственности за неё (Дс) (Ксенофонтова, 1999).

Опросник терминальных ценностей (ОТеЦ) И.Г. Сенина – позволяет оценить выраженность восьми терминальных ценностей по М. Рокичу и их представленность в различных сферах жизни человека:

- собственный престиж;
- высокое материальное положение;
- креативность;
- активные социальные контакты;
- развитие себя;
- достижения;
- духовное удовлетворение;
- сохранение собственной индивидуальности.

Д.В. Юрчук

Социальное восприятие личности другого человека в условиях манипулятивного воздействия

Жизненные сферы:

- сфера профессиональной жизни;
- сфера обучения и образования;
- сфера семейной жизни;
- сфера общественной жизни;
- сфера увлечений (Сенин, 1991).

Использовались такие статистические критерии, как коэффициент ранговой корреляции Спирмена и критерий углового преобразования Фишера (Сидоренко, 2007). Для подсчета использовалась программа MS Excel.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Полученные результаты эксперимента приведены на рис. 1 и в табл. 1, 2.

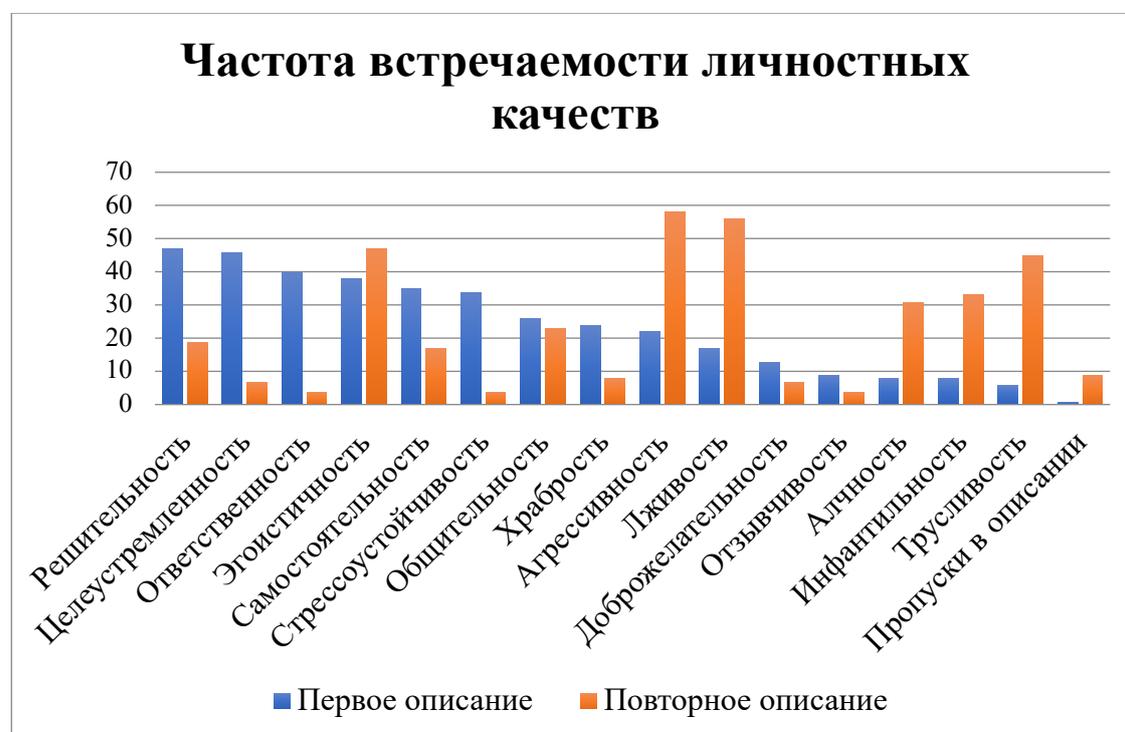


Рис 1. Диаграмма частоты встречаемости личностных качеств, характеризующих объект дискредитации, при первом и повторном описании в экспериментальной группе

Д.В. Юрчук

Социальное восприятие личности другого человека в условиях манипулятивного воздействия

На рисунке 1 приведена частота встречаемости личностных качеств, характеризующих мужчину, который являлся объектом дискредитации в экспериментальной группе при первом и повторном (после манипулятивного воздействия) описании. Как можно видеть, появились значительные изменения в описаниях качеств мужчины после того, как он стал объектом «дискредитации». Во время первого описания в целом по группе наиболее часто встречались такие личностные качества как: решительность (47 раз), целеустремленность (46), ответственность (40). После «дискредитирующего» воздействия наиболее часто встречались такие личностные качества как: агрессивность (58 раз), лживость (56), эгоистичность (47), трусливость (45). В контрольной группе при первом и повторном описании наиболее часто встречались практически одни и те же (положительные) личностные качества такие как: целеустремленность (15-15 раз), решительность (14-14), ответственность (12-10), самостоятельность (12-12), эгоистичность (12-15), стрессоустойчивость (10-11).

Таблица 1.

Сумма совпадений и несовпадений при повторном описании в экспериментальной и контрольной группах.

Показатель \ группа	Экспериментальная	Контрольная
Совпадения	145	97
Несовпадения	240	28

Различия двух групп по количеству совпадений/несовпадений статистически достоверны ($\varphi^*_{эмп}=8,09; p \leq 0,01$).

При этом несовпадения с изменением в отрицательную сторону достоверно больше характерны для экспериментальной группы.

Таблица 2.

Д.В. Юрчук

Социальное восприятие личности другого человека в условиях манипулятивного воздействия

Сумма отрицательных/положительных несовпадений при повторном описании в экспериментальной и контрольной группах.

Показатель \ группа	Экспериментальная	Контрольная
Отрицательные несовпадения	199	11
Положительные несовпадения	41	17

Различия двух групп по количеству отрицательных несовпадений статистически достоверны ($\varphi^*_{эмп}=4,68; p \leq 0,01$).

В экспериментальной группе при повторном описании лишь у 5% участников эксперимента описания полностью совпали, они проявили устойчивость к манипулятивному воздействию. У 95% участников эксперимента были зафиксированы несовпадения при повторном описании. В 99% случаев эти несовпадения имели в своем составе хотя бы одно отрицательное личностное качество. В 56% случаев несовпадения имели в своем составе только отрицательные личностные качества.

Таким образом, в результате манипулятивного дискредитирующего воздействия участники эксперимента стали характеризовать мужчину на фотографии, используя в большей мере отрицательные личностные качества. Также при повторном описании в 9 случаях были зафиксированы пропуски в бланке ответов. Некоторые участники эксперимента в личных комментариях отмечали, что узнали мужчину на последнем фото, однако у них были трудности при описании из-за противоречивой информации о нем, возникали ступор и растерянность, информация вызывала «путаницу». Также некоторые говорили о трудности описания из-за малого количества времени, которое давалось на описание человека. Можно, однако, отметить, что такой дефицит времени и интенсификация воздействия были элементами воспроизводимой психологической манипуляции.

Как показатель степени податливости манипулятивному воздействию было использовано количество несовпадений характеристик человека во

Д.В. Юрчук

Социальное восприятие личности другого человека в условиях манипулятивного воздействия

втором его описании, после подачи дискредитирующей человека информации. Диагностика личностных особенностей участников эксперимента позволила сопоставить их личностные особенности с подверженностью и устойчивостью к манипулятивному воздействию.

Коэффициенты корреляции Спирмена между устойчивостью, подверженностью к психологической манипуляции и особенностями мышления, эмоционально-волевой и ценностно-смысловой сферы личности участников эксперимента приведены в таблицах 3, 4, 5.

Таблица 3.

Коэффициенты корреляции между устойчивостью, подверженностью к манипулятивному воздействию и уровнями эмоциональной осведомленности, абстрактного мышления участников эксперимента.

Эмоциональная осведомленность и абстрактное мышление	Устойчивость к манипулятивному воздействию	Подверженность манипулятивному воздействию
Эмоциональная осведомленность	- 0,249*	0,307**
Управление своими эмоциями	0,026	0,027
Самомотивация	- 0,052	0,106
Эмпатия	- 0,04	0,097
Управление эмоциями других	- 0,16	0,215
Уровень абстрактного мышления (операции абстрагирования и обобщения)	0,029	0,031

Примечание: * $p \leq 0,05$, ** $p \leq 0,01$.

Исходя из данных, приведенных в таблице 3, можно увидеть, что устойчивость к психологической манипуляции не имеет корреляционных связей с умением выделять существенные признаки. Если учесть, что такое умение – важный признак интеллектуального развития, то, значит, уязвимость к психологической манипуляции, скорее всего не связана с понижением интеллектуального уровня человека.

Таблица 4.

Коэффициенты корреляции между устойчивостью, подверженностью к манипулятивному воздействию и уровнем интернальности личности участников эксперимента.

Д.В. Юрчук

Социальное восприятие личности другого человека в условиях манипулятивного воздействия

Интернальность личности	Устойчивость к манипулятивному воздействию	Подверженность манипулятивному воздействию
Общая интернальность (Ои)	- 0,084	0,138
Интернальность при описании жизни вообще (Ж)	0,003	0,06
Интернальность при описании личного опыта (Я)	- 0,122	0,181
Интернальность в сфере достижений (Ид)	- 0,032	0,119
Интернальность в сфере неудач (Ин)	0,066	0,032
Предрасположенность к самообвинениям (Псоб)	0,133	- 0,059
Интернальность в профессиональной деятельности (Ип)	0,054	0,007
Профессионально-социальный аспект интернальности (Ипс)	0,104	- 0,024
Профессионально-процессуальный аспект интернальности (Ипп)	0,01	0,069
Интернальность в межличностном общении (Им)	- 0,059	0,119
Компетентность в сфере межличностных отношений (Имк)	- 0,233*	0,303**
Ответственность в сфере межличностных отношений (Имо)	0,233*	- 0,131
Интернальность в сфере семейных отношений (Ис)	0,037	0,062
Интернальность в сфере здоровья (Из)	- 0,091	0,187
Отрицание активности (Оа)	0,155	- 0,093
Готовность к деятельности, связанной с преодолением трудностей (Дт)	- 0,161	0,232*
Готовность к самостоятельному планированию, осуществлению деятельности и ответственности за неё (Дс)	0,005	0,082

Примечание: * $p \leq 0,05$, ** $p \leq 0,01$.

Из показателей эмоционального интеллекта связанным с подверженностью к манипулятивному воздействию оказался показатель «эмоциональная осведомленность» ($p \leq 0,01$). Также между устойчивостью к манипулятивному воздействию и эмоциональной осведомленностью была выявлена отрицательная связь ($p \leq 0,05$). Эмоциональная осведомленность включает в себя понимание человеком тех эмоций, которые он испытывает, и их причин.

Д.В. Юрчук

Социальное восприятие личности другого человека в условиях манипулятивного воздействия

Таблица 5.

Коэффициенты корреляции между устойчивостью, подверженностью к манипулятивному воздействию и терминальными ценностями и их представленностью в жизненных сферах участников эксперимента.

Терминальные ценности и их представленность в жизненных сферах		Устойчивость к манипулятивному воздействию	Подверженность манипулятивному воздействию
Терминальные ценности	Собственный престиж	0,058	0,022
	Высокое материальное положение	0,024	0,072
	Креативность	0,126	- 0,049
	Активные социальные контакты	0,182	-0,106
	Развитие себя	0,1	-0,025
	Достижения	- 0,008	0,077
	Духовное удовлетворение	0,057	0,023
	Сохранение собственной индивидуальности	0,135	- 0,063
Жизненные сферы	Сфера профессиональной жизни	0,071	- 0,003
	Сфера обучения и образования	0,045	0,02
	Сфера семейной жизни	0,014	0,056
	Сфера общественной жизни	0,12	- 0,049
	Сфера увлечений	0,132	- 0,067

Примечание: * $p \leq 0,05$, ** $p \leq 0,01$.

Исходя из данных, приведенных в таблицы 4, можно отметить связь подверженности к манипулятивному воздействию с показателем компетентности в сфере межличностных отношений ($p \leq 0,01$). Соответственно между устойчивостью к манипулятивному воздействию и показателем компетентности в сфере межличностных отношений была выявлена отрицательная связь ($p \leq 0,05$). Показатель компетентности в сфере межличностных отношений характеризует не столько саму компетентность, сколько отношение к себе как компетентному в межличностных отношениях. Также была выявлена связь подверженности манипулятивному воздействию с показателем готовности к деятельности, связанной с преодолением трудностей ($p \leq 0,05$). С другой стороны, устойчивость к манипулятивному воздействию оказалась связанной с показателем ответственности в сфере межличностных

Д.В. Юрчук

Социальное восприятие личности другого человека в условиях манипулятивного воздействия

отношений ($p \leq 0,05$). Субшкала ответственность в сфере межличностных отношений показывает, склонен ли человек брать на себя ответственность, как за позитивные, так и за негативные варианты сложившихся межличностных отношений.

Данные, приведенные в таблице 5, свидетельствуют, что между подверженностью и устойчивостью к манипулятивному воздействию и выраженностью какой-либо из восьми терминальных ценностей по М. Рокичу значимых связей не обнаружено, в какой бы из жизненных сфер они не были представлены. Следовательно, устойчивость, подверженность к манипулятивному воздействию не связана с особенностями ценностной сферы личности.

ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

В ходе проведения экспериментального исследования личности человека в условиях манипулятивного воздействия было выявлено, что под воздействием психологической манипуляции социальное восприятие участников эксперимента деформировалось. После того как они получили манипулятивную информацию о том, что мужчина, который был выбран как объект «дискредитации», употребляет наркотики, общегрупповое мнение о нем кардинально изменилось. Участники стали видеть в нем опасность, описывая его как агрессивного, эгоистичного, лживого, а также отмечали в нем отсутствие волевых качеств, таких как решительность и уверенность в себе (что, между прочим, противоречило приписыванию агрессивности). В целом у участников эксперимента к объекту «дискредитации», возникли те ощущения, которые были «выгодны» манипулятору, появилось недоверие, презрение и ощущение опасности, хотя объективных на то причин не было, человек на фото оставался тем же. Также некоторые участники эксперимента отмечали, что

Д.В. Юрчук

Социальное восприятие личности другого человека в условиях манипулятивного воздействия

чувствовали растерянность, ощущение спутанности мыслей, «ступор», т.е. как бы блокировку психических познавательных процессов.

Участники эксперимента, которые имели высокие показатели эмоциональной осведомленности, оказались более подверженными манипулятивному воздействию. Это можно объяснить тем, что «эмоционально осведомленный» человек при оценке ситуации в большей мере опирается на эмоциональное отношение к ней, а не на логические рассуждения. Эмоциональная реакция происходит автоматически и именно на этот автоматизм опираются манипуляторы.

Также более подверженными к манипулятивному воздействию оказались те, кто считали себя компетентными в сфере межличностных отношений и имеющие высокие показатели готовности к действию, связанному с преодолением трудностей. Мы полагаем, что это объясняется тем, что самоуверенность в данном случае играет роль «усыпителя» бдительности, она снижает готовность противостоять новым вызовам. Считать себя компетентным в межличностных отношениях, не значит являться таковым на самом деле. Также не исключено, что компетентность в межличностных отношениях – это проявление зависимости от отношений, которая мешает от них отстраиваться при необходимости.

Готовность к деятельности, связанной с преодолением трудностей, вероятно, может эксплуатироваться манипулятором в ходе манипулятивного воздействия. Манипулятор лишь подталкивает к действиям, а адресат выполняет их за счет своей энергии и готовности к действию. Этим и объясняются полученные результаты: чем выше готовность к действию у адресата манипуляции, тем больше вероятность того, что он совершит действие в угоду манипулятору.

Д.В. Юрчук

Социальное восприятие личности другого человека в условиях манипулятивного воздействия

Участники эксперимента, показавшие высокий уровень ответственности в сфере межличностных отношений, оказались более устойчивыми к манипулятивному воздействию. Это объясняется тем, что склонность брать на себя ответственность в сфере межличностных отношений является субъектной позицией, дающей возможность сознательного выбора определенной линии поведения во время взаимодействия. Это личностное свойство является противоположным автоматической реакции, на которую возлагают надежды манипуляторы, явилось ключевым фактором в противостоянии психологической манипуляции.

Особенности мышления, ценностно-смысловой сферы личности не стали существенным фактором подверженности, устойчивости к манипулятивному воздействию.

Сравнивая результаты проведенного эксперимента с результатами эксперимента социального конформизма С. Аша, стоит отметить, что по результатам исследований конформизма 75% участников эксперимента подчинились заведомо ошибочному представлению большинства, в то время как в исследовании манипулятивного воздействия 95% участников изменили свое мнение в угоду манипулятору. Исходя из этого, можно предположить, что воздействие одного человека с помощью приемов психологической манипуляции оказывается не менее эффективным, чем воздействие группы на одного человека. Однако нужно учесть, что в исследовании важным фактором являлась ситуативная власть и авторитет «манипулятора» (позиция проводящего исследование).

Новизна данного исследования заключается в том, что были полученные данные о том, как именно происходит деформация социального восприятия под воздействием психологической манипуляции, и какие личностные факторы являются уязвимым местом в условиях манипулятивного воздействия.

Д.В. Юрчук

Социальное восприятие личности другого человека в условиях манипулятивного воздействия

Особенно ценно, представляется, выявление личностных факторов, способствующих устойчивости личности в условиях манипулятивного воздействия.

ВЫВОДЫ

В результате проведения эксперимента нами было подтверждено, что под воздействием психологической манипуляции социальное восприятие человека деформируется в направлении, задаваемом манипулятором. Также воздействие на человека посредством психологической манипуляции вызывает как бы блокировку психических познавательных процессов, мышления и восприятия.

При этом особенности мышления и ценностно-смысловой сферы личности не показали себя как существенные факторы подверженности, устойчивости к манипулятивному воздействию. Выявлено, что способствующими факторами подверженности манипулятивному воздействию являются: чрезмерная опора на эмоции в их информативной функции, компетентность в межличностных отношениях (и, возможно, самоуверенность относительно такой компетентности) и готовность к действию, связанному с преодолением трудностей. Ответственность – волевой контроль над собственной позицией в межличностных отношениях – явилась важным фактором устойчивости к манипулятивному воздействию.

Эмоциональная реакция часто протекает неосознанно по принципу: воздействие определенного стимула – ответная реакция. Это, по-нашему мнению и есть та основа процесса роботизации человека, когда человек особо не задумываясь, выдает ответную эмоциональную реакцию. В данной ситуации для манипулятора на самом деле не сложно просчитать действия человека и использовать их в свою пользу, подавая нужные стимулы. Готовность к действию и самоуверенность эксплуатируется по тому же принципу. Волевой

Д.В. Юрчук

Социальное восприятие личности другого человека в условиях манипулятивного воздействия

контроль над собственной позицией это уже совершенно другая позиция, противоположная неосознанной эмоциональной реакции и готовности действовать необдуманно. В данном случае человек уже не может быть объектом, роботом, действующим на автопилоте в угоду манипулятору, так как взял на себя ответственность, установив волевой контроль над собственной позицией в межличностных отношениях – он сам контролирует свою позицию и действия, которые совершает.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Андреева Г.М.* Психология социального познания. М.: Аспект-пресс, 2004.
- Аристотель.* Риторика. М.: АСТ, 2018.
- Волкоганов Д.А.* Психологическая война. М.: Воениздат, 1983.
- Грачев Г.В.* Информационно-психологическая безопасность личности: состояние и возможности психологической защиты. М.: РАГС, 1998.
- Доценко Е.Л.* Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М.: ЧеРо, 1997.
- Ильин Е.П.* Эмоции и чувства. СПб.: Питер, 2011.
- Йокояма О.Т.* Когнитивная модель дискурса и русский порядок слов. М.: Языки славянской культуры, 2005.
- Ксенофонтова Е.Г.* Исследование локализации контроля личности – новая версия методики «Уровень субъективного контроля» // Психологический журнал. 1999. Т. 20. № 2. С. 103-114.
- Макиавелли Н.* Государь. М. Эксмо, 2003.
- Прото Л.* Кто играет на ваших струнах? М.: 1996.
- Рубинштейн С.Я.* Экспериментальные методики патопсихологии и опыт применения их в клинике. М.: Апрель-Пресс, 2010.
- Сагатовский В.Н.* Прикладная этика и управление нравственным воспитанием. Томск: ТГУ, 1980.
- Сенин И.Г.* Опросник терминальных ценностей. Ярославль: Содействие, 1991.
- Сидоренко Е.В.* Методы математической обработки в психологии. СПб.: Речь, 2007.

Д.В. Юрчук

Социальное восприятие личности другого человека в условиях манипулятивного воздействия

Сунь Цзы. Трактаты о военном искусстве: древнейшие в мире произведения о военной стратегии и тактике. М.: АСТ, 2011.

Шиллер Г. Манипуляторы сознанием. М.: Мысль, 1980.

Шостром Э. Человек-манипулятор. Внутреннее путешествие от манипуляции к актуализации. М.: Психотерапия, 2003.

Goodin R. E. Manipulatory Politics. New Haven: Yale University, 1980.

Rudinow J. Manipulation // Ethics. 1978. V. 88. № 4. P. 338-347.

BIBLIOGRAFICHESKIJ SPISOK

Andreeva G.M. Psihologiya social'nogo poznaniya. M.: Aspekt-press, 2004.

Aristotel'. Ritorika. M.: AST, 2018.

Volkogonov D.A. Psihologicheskaya vojna. M.: Voenizdat, 1983.

Grachev G.V. Informacionno-psihologicheskaya bezopasnost' lichnosti: sostoyanie i vozmozhnosti psihologicheskoy zashchity. M.: RAGS, 1998.

Docenko E.L. Psihologiya manipulyacii: fenomeny, mekhanizmy i zashchita. M.: CHeRo, 1997.

Il'in E.P. Emocii i chuvstva. SPb.: Piter, 2011.

Jokoyama O.T. Kognitivnaya model' diskursa i russkij poryadok slov. M.: YAzyki slavyanskoj kul'tury, 2005.

Ksenofontova E.G. Issledovanie lokalizacii kontrolya lichnosti – novaya versiya metodiki «Uroven' sub"ektivnogo kontrolya» // Psihologicheskij zhurnal. 1999. T. 20. № 2. S. 103-114.

Makiavelli N. Gosudar'. M. Eksmo, 2003.

Proto L. Kto igraet na vashih strunah? M.: 1996.

Rubinshtejn S.YA. Eksperimental'nye metodiki patopsihologii i opyt primeneniya ih v klinike. M.: Aprel'-Press, 2010.

Sagatovskij V.N. Prikladnaya etika i upravlenie npravstvennym vospitaniem. Tomsk: TGU, 1980.

Senin I.G. Oprosnik terminal'nyh cennostej. YAroslavl': Sodejstvie, 1991.

Sidorenko E.V. Metody matematicheskoy obrabotki v psihologii. SPb.: Rech', 2007.

Sun' Czy. Traktaty o voennom iskusstve: drevnejshie v mire proizvedeniya o voennoj strategii i taktike. M.: AST, 2011.

Д.В. Юрчук

Социальное восприятие личности другого человека в условиях манипулятивного воздействия

SHiller G. Manipulatory soznaniem. M.: Mysl', 1980.

SHostrom E. СHеловек-manipulyator. Vnutrennee puteshestvie ot manipulyacii k aktualizacii. M.: Psihoterapiya, 2003.

Goodin R. E. Manipulatory Politics. New Haven: Yale University, 1980.

Rudinow J. Manipulation // Ethics. 1978. V. 88. № 4. P. 338-347.

Д.В. Юрчук

Социальное восприятие личности другого человека в условиях манипулятивного воздействия

SOCIAL PERCEPTION OF ANOTHER PERSON IN THE CONDITIONS OF MANIPULATION

D.V. Yurchuk*

*Master of Psychology, Donetsk State University; 24, Universitetskaya str., Donetsk, 283001; e-mail: yurchukdmirii@yandex.ru

Summary. Manipulation is a hidden psychological influence on a person and its result, in which the person is not aware of the psychological harm caused. The purpose of the study is to determine the impact of manipulation on the social perception of a person, as well as to identify such personal characteristics that, on the one hand, are characteristic of persons who are more susceptible to manipulation and contribute to resistance to it. An experiment was designed and conducted, including a covert manipulation of the study participants through the dissemination of inaccurate discrediting information about a certain person (the object of discrediting), who was depicted in the photo of the stimulus material. A diagnosis of the features of thinking, emotional-volitional, value-semantic sphere of the personality was carried out and the nature of relationships with such qualities as susceptibility and resistance to manipulation was revealed. It is shown that after the manipulation influence, the social perception of the personality of the person who was the object of discrediting changed in favor of the manipulator. The study did not confirm that the features of thinking and the value-semantic sphere of a person are factors of susceptibility or resistance to manipulation. The contributing factors for such susceptibility were: an increased level of reliance on the use of emotions in their informative function, self-confidence in interpersonal relationships, and an increased readiness for action related to overcoming difficulties. Responsibility – volitional control over one's own position in interpersonal relations – was a key factor in resistance to psychological manipulation.

Keywords: psychological manipulation, experiment, personal factors, concealment, information manipulation, targets of influence, robotization, deformation, social perception, susceptibility, stability.