

Представления о макиавеллизме: разнообразие подходов и оценок*

И.Н. Калуцкая

аспирантка факультета психологии Государственного университета — Высшей школы экономики

А.Н. Поддьяков

доктор психологических наук, профессор факультета психологии Государственного университета — Высшей школы экономики, заместитель декана по научной работе

Обсуждается неоднозначность и противоречивость понятия «макиавеллизм» и его операционализации в конкретных психологических исследованиях. Выделены следующие аспекты рассмотрения: а) противоречия между характеристикой личности Никколо Макиавелли и современным содержанием понятия «макиавеллист»; б) расхождения в представлениях о макиавеллизме между психологами и обычными людьми, а также между самими психологами; и) гетерогенность, нагруженность разным, в том числе противоречивым психологическим содержанием пунктов наиболее распространенного инструмента изучения макиавеллизма — опросника «Мак-шкала-IV». Констатируется сложность и многогранность макиавеллизма как психологического феномена и связанная с этим сложность и многомерность человеческих представлений о нем. Предлагается возможная схема интеграции психологических теорий макиавеллизма.

Ключевые слова: Макиавелли, макиавеллизм, манипуляция.

Под макиавеллизмом понимается склонность человека манипулировать другими людьми в межличностных отношениях: скрывать свои подлинные намерения и с помощью ложных отвлекающих маневров добиваться поставленных целей, часто противоречащих интересам и целям субъекта, против которого направлена манипуляция. Основными психологическими составляющими макиавеллизма как личностного свойства являются: 1) убеждение субъекта в том, что при общении с другими людьми ими можно и нужно манипулировать; 2) навыки и умения манипуляции, включающие способность убеждать других, понимать их намерения и причины поступков [3–5].

Предмет нашей статьи — неоднозначность и противоречивость: а) понятия «макиавеллизм»; б) его операционализации в конкретных психологических исследованиях.

Мы покажем эту неоднозначность и противоречивость в следующих аспектах.

Первый аспект — противоречия между характеристикой личности Никколо Макиавелли и современным содержанием понятия «макиавеллист».

Второй аспект — расхождения в представлениях о макиавеллизме между: а) психологами и обычными людьми; б) самими психологами.

Третий аспект — гетерогенность, нагруженность разным, в том числе противоречивым психологическим содержанием, пунктов наиболее распространенного инструмента изучения макиавеллизма — опросника «Мак-шкала-IV».

Макиавеллисты и Никколо Макиавелли

В.В. Знаков констатирует: во многих психологических исследованиях макиавеллисты характеризуются как умные, смелые, амбициозные, доминирующие, настойчивые, эгоистичные, эмоционально тупые и холодные, ригидные в коммуникативных взаимодействиях. Особенность макиавеллиста — антигуманистическая направленность на рассмотрение другого человека как объекта, а не субъекта [5].

При этом мы считаем необходимым подчеркнуть: знакомство с биографией Никколо Макиавелли (1469–1527) вызовет, скорее, искреннюю симпатию к нему у многих, хотя, разумеется, не у всех, российских читателей. В историю он вошел как великий мыслитель эпохи Возрождения: политический деятель, историк и писатель, развивавший антропоцентрическую концепцию мира, в которой центральное место занимает человек, а не Бог, Фортунa

* Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ (грант № 07-06-00515а).

и т. д. [19]. Одна из главных целей жизни Н. Макиавелли — независимость родной Флоренции в период постоянных и часто успешных нападений на нее со стороны сопредельных стран, превращение ее в сильное государство. Он длительное время работал на высоких постах государственной, в том числе дипломатической службы, в течение определенного периода пытался создать народное ополчение. После поражения Флоренции, нанесенного Священной лигой, Макиавелли был посажен в тюрьму, подвергался пыткам, позже амнистирован и сослан, частично восстановлен в статусе, но прежнего официального положения так и не занял, зато в этот период написал работы, оцениваемые как гениальные.

Большинство комментаторов подчеркивают: один из главных трудов Макиавелли, опубликованный лишь посмертно, — трактат «Государь» (на основе контент-анализа которого через четыре столетия, в XX в. построили психологическую методику «Мак-шкала»), создавался в условиях кровавых захватнических и религиозных войн (вспомним сказанное до Макиавелли, но вполне макиавеллистское «убивайте всех, Господь на небесах отличит истинно верующих от еретиков»), а также при обстоятельствах личной судьбы, кратко очерченных выше, и может быть понят только в этом контексте [11, 13, 17, 19]. Для более полного раскрытия психологической стороны этой работы Макиавелли позволим такую параллель: великий мыслитель Виктор Франкл после пребывания в концлагере в середине XX в. создал гениальное произведение «Человек в поисках смысла»; Никколо Макиавелли за 400 с лишним лет до этого после военного поражения, тюрьмы и пыток, не окончив работу над писавшимся до того сочинением, создал «Государя» [10]; и то и другое — разное воплощение опыта осмысления предельных оснований человеческого бытия, построения отношения к миру и его обитателям.

На создание однозначно отрицательного образа Макиавелли повлиял ряд факторов. На этот образ первоначально работала тогдашняя католическая церковь, деятелей которых он беспощадно критиковал, считая их источником порока (современные оценки ее деятельности того периода тоже далеки от благостных). На критику со стороны церкви затем наслаивались значительно более поздние работы, например, «Диалог Макиавелли и Монтескье в аду, или Политика Макиавелли в XIX столетии» М. Жоли (1864) [1, с. 3], и даже заинтересованному читателю становилось все труднее понять, за что и против чего боролся Макиавелли и что он собой представлял как личность.

Р.И. Хлодовский подчеркивает, что вопреки получившему широкое распространение представлению о циничском аморализме Макиавелли он не был циником и осознавал как трагические противоречия между общечеловеческой моралью и реальной политикой, ведущей к успеху: «так велико расстояние от того, как протекает жизнь в действительности, до того, как должно жить, что человек, забывающий, что делается, ради того, что должно делать, скорее готовит свою гибель, чем спасение. Ведь тот, кто хотел бы всегда исповедовать веру в добро, неминуемо

погибнет среди столь многих людей, чуждых добра» (цит. по: [19, с. 131]).

При этом Р.И. Хлодовский отмечает в «Государе» ряд экзистенциальных мировоззренческих противоречий. С одной стороны, в этом труде «реальная политика сильной личности обособлена от всякой морали, в том числе и от морали гуманистической», с другой — в нем есть специальная глава «О тех, кто добывает государство злодейством», где Макиавелли пишет: «нельзя называть доблестью убийство своих сограждан, измену друзьям, отсутствие верности, жалости, религии» (цит. по: [19, с. 132]). В своих пьесах, где Макиавелли выступал уже не как дипломат, дающий рекомендации по защите государственных интересов руководителю государства, а как писатель, выражающий личное, пристрастное отношение к происходящему, он вкладывал макиавеллистские высказывания («Цель — вот что надо иметь в виду при всех обстоятельствах», «Хорошо то, что приносит добро наибольшему числу людей и чем наибольшее число людей довольно») в уста явно отрицательных персонажей [там же, с. 136–37]).

Если в качестве успешного дипломата Макиавелли и применял макиавеллистские приемы (например, по отношению к персонам, представляющим враждебные государства), то по отношению к своей родине, а также к человеку, которому посвящен трактат — Лоренцо Медичи, в которого Макиавелли искренне верил как в будущего вождя флорентийского народа, *Макиавелли не был макиавеллистичен* — он давал другому советы, в действительность которых искренне верил сам и которые, как он считал, помогут Флоренции. Здесь не было того, что можно назвать *макиавеллизмом второго порядка* — когда советы по макиавеллистскому поведению даются со скрытой макиавеллистской целью.

Таким образом, не циничский аморализм, а патриотизм (Р.И. Хлодовский пишет даже «гуманистический патриотизм») с макиавеллизмом по отношению к врагам в качестве одного из средств — основная характеристика Макиавелли. В то же время этот гуманистический патриотизм нельзя считать безусловно гуманистическим, поскольку предполагает, что индивид может быть принесен в жертву родине, и здесь человеческая личность утрачивает свою самоценность [19, с. 134].

Итак, Макиавелли давал рекомендации по ведению внешней и внутренней политики, ориентируя своего подопечного на то, что любые средства хороши ради достижения поставленной цели — подчеркнем: цели негуманистической (освобождение народа), и часть этих советов (например, о необходимости в ряде случаев жестоких расправ над малым числом подданных ради спасения большего числа) ужасна.

Нравственные оценки этой ситуации всегда будут неоднозначны, и деятельность Макиавелли у кого-то из современных читателей вызовет неприятие, отторжение, возмущение, у кого-то — уважение и восхищение, у кого-то — сочувствие; эмоции тем более сильные, чем очевиднее кажутся ассоциации, вызываемые условиями, в которых жил Макиавелли, с тем, что мы имеем сейчас.

В любом случае жизнь Макиавелли доказывает, что макиавеллистские стратегии могут использо-

ваться не только для удовлетворения индивидуальных эгоистических интересов, но и для достижения значительно более сложных социальных целей — например, для альтруистической, жертвенной помощи одним субъектам путем макиавеллистской манипуляции другими с осознанным высоким (может быть, даже смертельным) риском для самого манипулятора. Это особый тип неэгоистических установок и поведения, который можно назвать «альтернативным альтруизмом», по ряду параметров противоположным традиционно понимаемому альтруизму общей гуманистической направленности [14].

Перенесемся из времен Макиавелли на 500 лет вперед, в наш XXI в. и подтвердим это положение новейшим примером из области, о которой во времена Макиавелли представления не имели.

В своем интервью журналу «Компьютерра» Яэль Шахар, сотрудница Контртеррористического института, ведущая в том числе антитеррористическую борьбу в Интернете, подчеркивает: «Интернет должен быть для «них» (террористов. — *А.П.*) небезопасен, и надо дать «им» это почувствовать... Нам очень важно знать, чему они учат друг друга. В форумах, на сайтах мы видим оружие, которое они предпочитают... В таких случаях мы можем вмешаться в дискуссию (под видом одного из участников. — *А.П.*) и сказать: нет это неэффективно, лучше попробуйте вот это. Это же открытый университет — что-то вроде википедии. Можно подсказать им идею глушителя, но такого, что размер слишком мал. И предложить испытать его со студентами, посмотреть как он работает. То же со взрывчаткой: легко придумать новые варианты состава, выложить на сайт открытого университета — и на следующий день посмотреть, у кого не хватает пальцев на руках» [8, с. 25–26].

Вышеприведенный прием троянского обучения* террористов таким рецептам взрывчатых веществ, после реализации которых у них отрывает пальцы, конечно, является макиавеллистским. Но кто рискнет осудить его после того, как вполне добротнo, отнюдь не «по-троянски» обученные террористы целенаправленно убивают тысячи обычных людей по всему миру, стремясь к как можно более тяжёлым жертвам, в том числе среди детей? Вероятно, осудили бы сами террористы, которые в случае прочтения интервью еще раз убедились бы в отвратительном вероломстве тех, кто им противостоит.

Здесь, однако, имеется неразрешимая нравственная, экзистенциальная проблема, анализируемая, по крайней мере, со времен Ф.М. Достоевского. Какую цену можно заплатить, какие средства использовать для достижения благой цели? Одно из противоречий, связанное с этой проблемой, рассматриваемое в работах многих мыслителей и важное для предмета нашего обсуждения, — таково. Зло, не стесняющее себя ни нравственными, ни какими-либо иными ограничениями в выборе и создании средств, оказывается лучше вооруженным по сравнению с добром. Чтобы иметь возможность победить зло, добро должно расширить

арсенал своих средств до сопоставимого уровня, а значит, перестать быть безупречным добром или даже добром вообще. Должно ли добро платить такую цену за свою победу, и победа ли это добра?

Однозначного ответа нет. Но в любом случае будет ли макиавеллизм как культурное орудие (стратегия, стратегема) использован ради блага других людей или же, наоборот, ради собственных эгоистических интересов, само это орудие не определяет (как и любое другое).

Согласованность и несогласованность психологических и обыденных представлений о макиавеллизме

Представления о макиавеллизме различаются в разных психологических подходах. Анализируя эту ситуацию, П. Хайли [21] характеризует подход Р. Кристи как моралистский, поскольку в нем постулируется нежелательность, аморальность макиавеллизма и, может быть, даже его патологический характер (в случае склонности человека макиавеллистски манипулировать ради удовольствия, получаемого от самой манипуляции). Д.С. Уилсон [22] предлагает более нейтральный подход. Он доказывает поведенческую гибкость макиавеллистов и их способность как к честной добросовестной кооперации, когда им это выгодно, так и к сколь угодно резкому переходу на стратегии принуждения и нанесения ущерба — опять-таки, когда это представляется им предпочтительным, что вполне согласуется с рекомендациями «Государя» Н. Макиавелли.

П. Хайли показывает, что оба подхода ограничены в одном существенном отношении: макиавеллизм в них рассматривается как состоящий из нескольких черт более низкого порядка, которые находятся в связях разной степени близости между собой и другими чертами. Это ведет к парадоксальным ситуациям: в разных исследованиях оказывается, что макиавеллизм, например, связан то с низкой, то с высокой тревожностью; то с ригидностью, то с гибкостью; то связан с умом («макиавеллист — умный»), то не коррелирует с интеллектом [5, 21].

Самая П. Хайли рассматривает макиавеллизм в контексте теории управления ресурсами и эволюционного подхода. Она показывает, как у приматов в борьбе за ограниченные ресурсы различного рода формировались способности психологически манипулировать друг другом. Особи пытаются достичь тех или иных конкурентных преимуществ в социальном взаимодействии с другими, стремящимися к той же цели, — эти ситуации создают объективную возможность для использования и изобретения стратегий разного типа, в том числе макиавеллистских. Отказываясь от одномерной шкалы макиавеллизма, П. Хайли доказывает возможность разных комбинаций поведенческих проявлений человека. На основе наблюдений реального поведения детей и взрослых, а также их опросов она вводит классификацию

* Троянское обучение — скрытое обучение другого субъекта тому, что для него невыгодно, вредно, опасно, но соответствует интересам организатора обучения. Понятие образовано от метафоры «троянский конь» [15, 16].

пяти групп субъектов, преодолевающую ограничения критикуемых ею подходов. Сюда входят:

1) бистратегические субъекты (собственно макиавеллисты), гибко и на высоком уровне использующие и просоциальные стратегии сотрудничества, и асоциальные стратегии принуждения и насилия — в зависимости от того, что они считают нужным в конкретной ситуации (*bistrategic controllers*);

2) субъекты, преимущественно пользующиеся стратегиями сотрудничества (*prosocial controllers*);

3) субъекты, главным образом применяющие стратегии принуждения и насилия (*coersive controllers*);

4) субъекты, умеренно использующие и стратегии сотрудничества, и принуждения и насилия (*typical controllers*);

5) субъекты, мало и неэффективно применяющие те и другие стратегии (*noncontrollers*).

П. Хайли подчеркивает, что хотя какие-то из этих типов поведения могут быть неэффективны сами по себе, в группе субъектов они являются взаимодополняющими и повышающими ее эффективность.

Б.Г. Мещеряков и А.В. Некрасова провели сопоставление реальной эффективности распознавания лжи и правды (ЛИПы) у лиц с разной степенью макиавеллизма. С помощью оригинальной и изящной методики, в которой от испытуемых требуется распознать, говорит ли правду или лжет другой человек (участник телепрограммы «Блеф-клуб»), они показали положительную связь макиавеллизма личности, устанавливаемого посредством самооценки субъекта («Мак-шкала-IV»), с объективной способностью к распознаванию ЛИПы. Авторы отмечают, что эта способность в реальном поведении приходит вместе с жизненным опытом, и макиавеллизм благоприятствует ее развитию [12].

Мы считаем, что наряду с эксплицитными, профессиональными психологическими теориями макиавеллизма необходимо изучать также имплицитные, «наивные» теории макиавеллизма, имеющиеся или формирующиеся у обычных людей в том или ином контексте, которые пока остаются в основном неизвестными. Каков, в соответствии с теми или иными социальными представлениями обычных людей, уровень интеллектуального и нравственного развития макиавеллиста и каковы его представления о других людях, их интеллекте и нравственности? Предполагается ли, например, что он считает других людей аморальными типами, простаками, которых легко обвести вокруг пальца? И т. д.

Для изучения этих представлений обычных людей мы провели эксперимент «Воображаемый макиавеллист», основанный на использовании опросника «Мак-шкала-IV», выявляющего степень макиавеллизма субъекта по его самооценочным высказываниям, но в модифицированном нами варианте.

В Мак-шкале имеются 20 оценочных высказываний о других людях, их интеллекте, нравственности, поведении и, соответственно, о правильном поведении с ними. Как считают разработчики Мак-шкалы, суммарная оценка согласия или несогласия человека с этими высказываниями характеризует уровень его макиавеллизма.

Другим словами, в Мак-шкале операционализированы представления определенной группы профессиональных психологов о макиавеллизме. Эта операционализация состоит в разработке линейной одномерной шкалы, на одном конце которой находится «идеальный макиавеллист», максимально воплощающий данное качество и набирающий максимальное количество баллов (140), на другом конце — его антипод — «идеальный антимакиавеллист», набирающий минимальное количество баллов (20), а между ними располагаются промежуточные варианты.

Соответствует ли построенная шкала представлениям обычных людей о макиавеллизме? В нашем эксперименте мы предлагали человеку представить, как, с его точки зрения, ответил бы на вопросы Мак-шкалы макиавеллист, предварительно приведя одно из распространенных определений этого феномена.

Цель исследования: сравнение представлений обычных людей и профессиональных психологов о макиавеллистах, выявление согласованности и несогласованности между ними.

Инструкция. «Наше исследование направлено на изучение поведения макиавеллистов. Макиавеллизмом психологи называют склонность человека манипулировать другими людьми в межличностных отношениях для достижения личных целей. Это понятие появилось в результате анализа трактата «Государь», созданного итальянским дипломатом Николо Макиавелли. Нас интересует, насколько макиавеллентными ниже утверждениями, поэтому мы просим Вас работать с ними именно с точки зрения макиавеллиста, поставив себя на его место.

Пожалуйста, внимательно прочитайте все высказывания. Затем отметьте, с точки зрения макиавеллиста, степень согласия или несогласия с каждым утверждением».

Далее следовали 20 высказываний Мак-шкалы-IV, примеры которых будут даны при анализе, а полный список представлен в работе В.В. Знакова [5].

Поскольку в эксперименте участвовали россияне и американцы, для россиян давались вышеприведенные формулировки русскоязычного варианта Мак-шкалы В. В. Знакова, а для американцев — оригинальные формулировки Мак-шкалы Р. Кристи и Ф. Гейс.

Опросник закрытый; в соответствии с инструкцией ответ «полностью согласен» участник кодирует числом 7, «согласен» — 6, «скорее согласен, чем не согласен» — 5, «затрудняюсь ответить» — 4, «скорее не согласен, чем согласен» — 3, «не согласен» — 2, «совершенно не согласен» — 1.

Обработка результатов

По замыслу авторов Мак-шкалы, половина ее высказываний (пункты 1, 2, 5, 8, 12, 13, 15, 18, 19, 20 — например, «Открывать другим истинную причину своих действий нужно только в том случае, если это полезно для тебя») отражает мнение макиавеллистов, а другая половина (пункты 3, 4, 6, 7, 9, 10, 11, 14, 16, 17 — например, «Честность — лучшая политика в любых ситуациях»), наоборот, отражает мнение людей-немакиавеллистов. Соответственно, для получе-

ния оценки за макиавеллизм в пунктах этой второй группы сырые баллы инвертируются: в них производится обратный счет по формуле «8 минус сырая оценка». А именно, если испытуемый поставил оценку 1, то экспериментатор должен приписать ему за макиавеллизм оценку 7; 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 двадцати пунктам подсчитывается суммарный показатель макиавеллизма. Иначе говоря, получается, что к сумме 10 оценок, поставленных испытуемым, добавляется сумма 10 инвертированных, преобразованных при обработке, оценок. В итоге получается суммарный показатель ответов испытуемого по Мак-шкале, то есть оценка выраженности у него макиавеллизма личности» [5, с. 270].

В нашем исследовании, в отличие от других, использующих в качестве показателя лишь общую суммарную оценку по Мак-шкале, мы также анализировали:

- а) среднюю суммарную оценку по прямой подшкале;
- б) среднюю суммарную оценку по инвертированной подшкале;
- в) среднюю сырую оценку для каждого из 20 высказываний;
- б) процент ответов определенного типа для каждого высказывания.

В.В. Знаков рекомендует считать анкету испытуемого бракованной и не учитывать ее, если этот испытуемый более четырех раз выбрал опцию «затрудняюсь ответить», поскольку это означает, что респондент не обладает необходимым уровнем способности к самоотчету в отношении своего макиавеллизма [5, с. 274–275]. Другие авторы не производят такой выбраковки. Мы также ее не делали по особой причине. Соглашаясь с аргументацией В.В. Знакова о неинформативности опции «затрудняюсь ответить» при использовании традиционного, самооценочного варианта методики, мы считаем информативным выбор респондентом этой опции в методике изучения представлений о макиавеллисте. Часть респондентов может считать, что на некоторые вопросы Мак-шкалы макиавеллист действительно затруднился бы ответить (это часть их представлений о ма-

киавеллисте). Кроме того, в любом случае (даже если затрудняется ответить сам респондент, а не воображаемый им макиавеллист), важно узнать, какие высказывания Мак-шкалы вызывают малый, а какие — большой процент неопределенных ответов, т. е. в каких отношениях представления о макиавеллизме более определены, а в каких — менее.

Участники: 111 россиян в возрасте от 17 до 21 года (средний возраст — 18,7), из них 76 женщин и 35 мужчин; 54 американца от 19 до 28 лет (средний возраст — 21,7), из них 19 женщин и 35 мужчин.

Результаты

Результаты россиян и американцев оказались на удивление схожи (диаграмма, табл. 1; приведены сырые оценки для удобства соотнесения с категориями ответов «согласен», «не согласен» и т. д. без обратного пересчета в случае инвертированной подшкалы).

Поскольку цель нашего исследования — сравнение представлений, с одной стороны, профессиональных психологов, с другой — обычных людей, мы в силу ограниченного объема статьи не будем здесь анализировать кросс-культурные, гендерные и возрастные различия в выборках обычных респондентов, а сосредоточимся на том, что отличает этих людей от профессиональных психологов.

Результаты показывают, что участники достаточно хорошо поняли объяснение термина «макиавеллизм», приведенное в инструкции, и предложение встать на точку зрения макиавелиста: в среднем воображаемый макиавеллист набрал 106,7 — балла в российской выборке и 107,9 в американской, т. е. значительно (на 25–35 баллов) больше, чем обычно набирают респонденты в самооценочном варианте методики. Но 107–108 баллов — это на 30 с лишним баллов меньше, чем максимально возможные 140 баллов (по 7 баллов за каждый из 20 вопросов). Подчеркнем: указанное снижение произошло отнюдь не только за счет выбора опции «затрудняюсь ответить» и избегания крайних ответов «полностью согласен» и «совершенно не согласен». Принципиально важно, что некоторые высказывания Мак-шкалы поляризуют респондентов: часть людей считает, что макиавеллист с этими высказываниями со-



Диаграмма. Средние сырые оценки россиян и американцев по высказываниям Мак-шкалы в эксперименте «Воображаемый макиавеллист»

Таблица 1
 Распределение ответов россиян и американцев по высказываниям Мак-шкалы в эксперименте «Воображаемый макнавеллист» (в %)

Номера ответов	Номера высказываний Мак-шкалы																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Российская выборка																				
1	0	1,8	25,2	15,3	0	45,9	35,1	1,8	45	19,8	28,8	1,8	3,6	13,5	0,9	15,3	4,5	0	1,8	10,8
2	1,8	0,9	38,7	29,7	0,9	25,2	27,9	5,4	33,3	32,4	31,5	1,8	7,2	24,3	2,7	26,1	15,3	0	0,9	2,7
3	1,8	2,7	19,8	27	5,4	18,9	18	6,3	11,7	33,3	23,4	4,5	18,9	27,9	2,7	21,6	22,5	5,4	2,7	12,6
4	0	5,4	8,1	19,8	9	5,4	9	9,9	6,3	10,8	9,9	11,7	17,1	27,9	9,9	10,8	7,2	4,5	22,5	27
5	12,6	25,2	5,4	6,3	30,6	0,9	4,5	30,6	1,8	3,6	5,4	26,1	22,5	4,5	30,6	14,4	17,1	28,8	20,7	19,8
6	31,5	27	2,7	0	35,1	2,7	4,5	33,3	0,9	0	0,9	36	19,8	1,8	24,3	6,3	18	35,1	31,5	21,6
7	52,3	36,9	0	1,8	18,9	0,9	0,9	12,6	0,9	0	0	18	10,8	0	28,8	5,4	15,3	26,1	19,8	5,4
1-3 (несогласие)	3,6	5,4	83,8	72,1	6,3	90,1	81,1	13,5	90,1	85,6	83,8	8,1	29,7	65,8	6,3	63,1	42,3	5,4	5,4	26,1
5-7 (согласие)	96,4	89,2	8,1	8,1	84,7	4,5	9,9	76,6	3,6	3,6	6,3	80,2	53,2	6,3	83,8	26,1	50,5	90,1	72,1	46,8
Американская выборка																				
1	0	3,7	48,1	24,1	3,7	50	55,6	5,6	31,5	35,2	44,4	3,7	3,7	14,8	1,9	16,7	35,2	0	0	14,8
2	0	3,7	22,2	31,5	1,9	27,8	24,1	5,6	37	33,3	31,5	5,6	5,6	20,4	0	20,4	18,5	5,6	3,7	11,1
3	3,7	3,7	11,1	18,5	5,6	7,4	7,4	5,6	13	13	9,3	3,7	1,9	22,2	1,9	16,7	11,1	3,7	5,6	5,6
4	1,9	1,9	7,4	13	13	1,9	0	14,8	1,9	5,6	3,7	3,7	13	18,5	1,9	11,1	13	7,4	35,2	31,5
5	9,3	29,6	1,9	5,6	22,2	7,4	5,6	33,3	5,6	3,7	3,7	14,8	31,5	11,1	13	16,7	3,7	11,1	14,8	20,4
6	29,6	25,9	7,4	7,4	25,9	0	0	16,7	9,3	9,3	5,6	31,5	24,1	11,1	38,9	11,1	14,8	38,9	20,4	9,3
7	55,6	31,5	1,9	0	27,8	5,6	7,4	18,5	1,9	0	1,9	37	20,4	1,9	42,6	7,4	3,7	33,3	20,4	7,4
1-3 (несогласие)	3,7	11,1	81,5	74,1	11,1	85,2	87	16,7	81,5	81,5	85,2	13	11,1	57,4	3,7	53,7	64,8	9,3	9,3	31,5
5-7 (согласие)	94,4	87	11,1	13	75,9	13	13	68,5	16,7	13	11,1	83,3	75,9	24,1	94,4	35,2	22,2	83,3	55,6	37

гласился бы, а часть, наоборот, что не согласился. Остановимся на этом подробнее.

С одной стороны, некоторые высказывания Мак-шкалы оцениваются абсолютным большинством обычных людей, вставших на точку зрения макиавеллиста, вполне однозначно — так же, как и ее разработчики. Например, считают, что макиавеллист согласился бы с прямым высказыванием № 1 «Открывать другим истинную причину своих действий нужно только в том случае, если это полезно для тебя», 96 % членов российской выборки и 94 % американской (средняя оценка — 6,3 балла в обеих выборках, т. е. между «согласен» и «полностью согласен»). Считают, что макиавеллист не согласился бы с инвертированным высказыванием № 6 «Честность — лучшая политика в любых ситуациях» 90 % российской и 85 % американской выборки (средние оценки 2,0 и 2,1 соответственно, т. е. «не согласен»). (В группу ответов «согласие» здесь для простоты объединены ответы «полностью согласен», «согласен», «скорее согласен, чем не согласен», а в группу «несогласие» — ответы «совершенно не согласен», «не согласен», «скорее не согласен, чем согласен».)

С другой стороны, относительно некоторых высказываний Мак-шкалы наблюдаются значительные расхождения мнений респондентов друг с другом и с разработчиками. Так, 50 % (!) россиян и 22 % американцев считают, что макиавеллист согласился бы с инвертированным (антимакиавеллистским, по замыслу разработчиков) высказыванием № 17 «Ошибаются те, кто считает, что большинство людей являются простаками, которых легко обвести вокруг пальца». Иначе говоря, эти люди по данному вопросу имеют мнение, противоречащее мнению разработчиков. Считают, что макиавеллист не согласился бы с этим высказыванием, 42 % россиян и 65 % американцев.

Весьма сходная картина наблюдается с прямым высказыванием № 20 «Большинство людей легче забывают о смерти собственных родителей, чем о потере своей собственности». Вопреки мнению разработчиков, значительная часть респондентов (26 % россиян и 31,5 % американцев) считают, что макиавеллист не согласился бы с таким высказыванием.

Также поляризуют мнения респондентов следующие высказывания: «Большинство преступников отличается от остальных людей в основном тем, что преступники недостаточно умны и поэтому они попадают» (30 % россиян и 11 % американцев вопреки мнению разработчиков считают, что макиавеллист с этим не согласился бы); «Можно быть человеком хорошим во всех отношениях» (26 % россиян и 35 % американцев считают, что макиавеллист с этим согласился бы). Поляризует выборку американцев высказывание № 14 «Большинство людей — смелые» (24 % респондентов вопреки мнению разработчиков считают, что макиавеллист с этим согласился бы), а для россиян на это высказывание приходится самая высокая доля ответов «затрудняюсь ответить» — 28 %.

Разумеется, можно рассматривать расхождения представлений о макиавеллисте у респондентов друг с другом, а также с представлениями разработчиков

Мак-шкалы как следствие ошибочности этих представлений у части респондентов — примерно так же, как несовпадение ответа в конце задачника по математике и ответа, найденного учеником, в абсолютном большинстве случаев (хотя и не всегда) свидетельствует об ошибке этого ученика и о правильности рассуждений того, у кого ответ совпал. Однако в отношении психологических качеств вряд ли возможны столь однозначные оценки. С нашей точки зрения, ответы респондентов отражают сложность и многогранность макиавеллизма как психологического феномена и связанную с этим сложность и многомерность человеческих представлений о нем.

Рассмотрим пример. Человек может считать, что смерть родителей для большинства людей — душевное потрясение, о котором невозможно забыть, и потеря собственности с ним несопоставима, т. е. он не согласен с макиавеллистским высказыванием № 20. Но это не значит, что данный человек не макиавеллистичен. Он вполне может воспользоваться этим знанием о чувствительности людей в отношении их близких для тех или иных манипуляций. Ведь именно это знание используется в некоторых видах психологического шантажа, мошенничества под видом оказания врачебных услуг, при похищениях и требованиях выкупа и т. п. Многие люди готовы расстаться с любой собственностью, лишь бы спасти жизнь близкого, и это работает в макиавеллистских стратегиях.

Критическое замечание того же рода относится к высказыванию «Ошибаются те, кто считает, что большинство людей являются простаками, которых легко обвести вокруг пальца». Установка на рассмотрение людей как простаков фактически, в неявном виде может служить помехой для тонкой и искусной манипулятивной работы с людьми, которые простаками отнюдь не являются. Поэтому, вопреки мнению разработчиков Мак-шкалы, тонкий макиавеллист может считать опасным самообманом высказывание о большинстве людей как о простаках и рассматривать его как упрощающую и никак не скорректированную полуправду. Представляется разумным, что это оппонирующее мнение (может быть, не так подробно развернутое) и отражено в ранее упомянутых ответах 50 % россиян и 22 % американцев.

Тонкий же макиавеллизм, отраженный в высказываниях дипломатов (типа «Говорить на переговорах только правду, даже больше правды, чем ожидает противоположная сторона, но не всю правду») и рассчитанный не на простаков (им-то можно просто врать), в Мак-шкале в основном отсутствует, и отношение к нему, соответственно, не выявляется.

В целом группу макиавеллистов нельзя считать внутренне однородной, она содержит различные психологические типы. Макиавеллистов объединяет только вышеуказанная склонность манипулировать другими людьми в межличностных отношениях, скрывать свои подлинные намерения и с помощью ложных отвлекающих маневров добиваться поставленных целей. Но разные макиавеллисты могут иметь существенно различающиеся имплицитные и эксплицитные теории чужой психики, интеллекта и нравственности, лежащие в основу манипуляции, а также разные уровни понимания других людей (аналогично различаются и

психологические теории профессиональных психологов, постулирующие, например, изначальное добро или же порочность человеческой натуры).

В силу всего вышеизложенного можно сделать вывод, что некоторые высказывания Мак-шкалы относительно универсальны, с точки зрения установок макиавеллиста, а некоторые — нет; они отражают установки скорее грубого, примитивного макиавеллиста (возможно, чтобы лучше соответствовать представлениям об аморальности этого феномена) и не составляют полной картины.

Итак, можно констатировать как сходства, так и расхождения, противоречия в представлениях о макиавеллизме в среде профессиональных психологов и обычных людей.

Гетерогенность пунктов Мак-шкалы: доказательство через связи с оценками конкурентных взаимодействий

Общая связь между конкуренцией и макиавеллизмом как одной из стратегий достижения конкурентных преимуществ обоснована в теории управления ресурсами П. Хайли в рамках эволюционного подхода [21]. Но связь не означает тождества. Мы покажем интересные и неоднозначные проявления связей между особенностями самооценочных ответов людей по высказываниям Мак-шкалы и ответов о конкурентных взаимодействиях, в которые участники вынужденно вовлекаются или добровольно вступают.

Для анализа была выбрана конкуренция в обучении — одна из критически важных областей развертывания конкуренции, поскольку в обществе, построенном на знаниях, способность учиться быстрее своих соперников считается единственным надежным источником превосходства над ними [20]. Удар же по этой способности, по процессам обучения и овладения новыми видами деятельности является одним из наиболее эффективных способов, чтобы сделать конкурента несостоятельным в меняющемся мире [15, 16].

Наблюдающееся в настоящее время усиление конкурентной борьбы между участниками образовательного процесса имеет как положительные, так и отрицательные следствия. С одной стороны, использование мощного позитивного потенциала, заложенного в честной конкурентной борьбе, способно значительно повышать качество обучения и образования. С другой стороны, развитие хищнической конкуренции, направленной прежде всего на ослабление соперника, может вести к следствиям, неприемлемым как с чисто образовательной, так и с моральной точки зрения. Примеры макиавеллистского противодействия обучению конкурента и его троянского обучения встречаются в самых разных возрастных, социальных, профессиональных группах — важно, чтобы в их деятельности была конкуренция, ощущаемая участниками как значимая, с той или иной точки зрения. (Подробнее о конкуренции в обучении см. [15].)

Для изучения представлений о конкуренции в обучении был использован опросник «Умышленные дидактогении» А.Н. Поддьякова [там же] (далее «Дидактогении»).

Опросник закрытый, анонимный. Преамбула опросника: «Мы изучаем, с какими социальными ситуациями люди могут сталкиваться при обучении и что они об этих ситуациях думают». Далее респондентам предлагается 11 вопросов типа: «В одной из сказок лиса учит волка, как ему ловить рыбу на собственный хвост в проруби. В результате волк примерзает ко льду и терпит другие неприятности. Как вы считаете, в реальной жизни бывают подобные случаи “обучения со злым умыслом”?», «Пытались ли по отношению к вам провести “обучение со злым умыслом”?» и т. д. (варианты ответов: «нет», «редко», «время от времени», «часто», «очень часто»).

Последовательность предъявления методик

Вначале респондентам предлагался классический вариант Мак-шкалы-IV, в котором они должны были отметить степень своего собственного согласия с ее высказываниями. Затем им предлагалось ответить на вопросы «Дидактогений».

Участники: 148 россиян от 17 до 21 года (средний возраст — 18 лет), 74 женщины и 77 мужчин.

Обработка данных

Поскольку в опроснике «Дидактогении» используется не только шкала порядка (как в Мак-шкале), но и шкала наименований, не допускающая применения метода подсчета ранговой корреляции, мы выбрали для обработки данных метод хи-квадрат (деление дихотомическое, одна степень свободы, двусторонний критерий).

Изучалась сопряженность ответов по каждому вопросу «Дидактогений» с: а) ответами по каждому высказыванию Мак-шкалы; б) суммарной оценкой по прямой (макиавеллистской) подшкале; в) суммарной оценкой по инвертированной (антимакиавеллистской) подшкале; г) общей оценкой по Мак-шкале в целом. Деление на подшкалы позволило выявить более сложную и психологически интересную картину связей, чем традиционное использование только общей оценки по Мак-шкале в целом.

Разработанная А.Н. Поддьяковым компьютерная программа методом полного перебора находила такие значения переменных, разбивающих выборку на сравнимые группы, при которых значение статистики было максимальным. Тем самым по сравнению с использованием наперед заданных значений переменных повышалась вероятность обнаружения статистически значимых эффектов.

Для тех пунктов, в которых использовалась шкала порядка, учитывался знак разности $\tau = O_{11} \times O_{22} - O_{12} \times O_{21}$, где O_{11} — число испытуемых, показавших низкие оценки и по первому, и по второму опроснику; O_{12} — число испытуемых, показавших низкие оценки по первому опроснику и высокие по второму; O_{21} — число испытуемых, показавших высокие оценки по первому опроснику и низкие по второму; O_{22} — число испытуемых, показавших высокие оценки и по первому, и по второму опроснику. Знак разности τ служит смысловым аналогом знака корреляции. Положительный знак (в случае значимости различий) позволял сделать вывод, что в основном испытуемые, попавшие в подгруппу с высокими оценками по одной категории (например, по Мак-шкале), попадают и в подгруппу с высокими оценками по другой катего-

рии (например, в группу ответов «часто» и «очень часто» на вопрос «Дидактогений»). Отрицательный знак позволял сделать вывод, что, наоборот, в основном испытуемые, попавшие в подгруппу с высокими оценками по одной категории, попадают в подгруппу с малыми оценками по другой категории.

Результаты

По Мак-шкале респонденты набрали в среднем 75,43 балла, что хорошо укладывается в нормы для российских выборок [5]. Более подробно анализировать эти данные мы не будем из-за их типичности.

Результаты «Дидактогений» также соответствуют ранее полученным данным [15]: более 90 % респондентов считают, что обучение «со злым умыслом» бывает в реальной жизни и имеет место в школах и университетах. Около половины участников уверены, что бывали случаи, когда их учебе мешали из недружественных побуждений, а также пытались проводить по отношению к ним обучение «со злым умыслом»; 15 % сами проводили такое обучение по отношению к кому-то. В целом полученные результаты позволяют достоверно утверждать, что наряду с помощью и кооперацией в практике обучения относительно широкое распространение имеют также и нечестная конкуренция, помехи чужому обучению, использование ситуаций обучения для нанесения ущерба.

Обратимся к сопоставлению данных, полученных по Мак-шкале и «Дидактогениям». Общие результаты представлены в табл. 2.

Можно видеть, что между ответами респондентов на вопросы двух методик существует большое число связей.

В целом с общим баллом по Мак-шкале, а также с баллами по прямой и инвертированной подшкалам оказались связаны ответы на два вопроса «Дидактогений» (оба связаны положительно): № 5 «Случаются ли ситуации “обучения со злым умыслом” в школьной или студенческой жизни?» и № 8 «Проводили ли вы сами “обучение со злым умыслом”?».

Наибольшее число статистически значимых связей (5 из 14 возможных) с вопросами «Дидактогений» обнаруживают высказывания № 7 Мак-шкалы «Нельзя оправдывать человека, который для достижения личных целей лжет другому» и № 12 «Человек, полностью доверяющий кому-то другому, напрашивается на неприятности», четыре связи — с № 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», три связи — с № 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».

При этом в отношении ряда вопросов «Дидактогений» наблюдается парадоксальная картина. А именно, с ответами на вопрос № 4 «Дидактогений», в котором описана очень известная ситуация лисьего макиавеллистского манипулирования волком, связаны ответы на самое большое число высказываний Мак-шкалы (12 из 20). Но поскольку знак разницы r (аналог знака корреляции) для разных высказываний Мак-шкалы то положителен, то отрицателен, этот вопрос «Дидактогений» оказывается не сопряжен ни с

общим баллом по Мак-шкале, ни с баллами по какой-либо из подшкал! Та же ситуация наблюдается с вопросами № 6 «Случалось ли, чтобы кто-то из недружественных побуждений пытался вмешаться в вашу учебу, помешать вам?» и № 9 «Пытались ли по отношению к вам провести обучение “со злым умыслом” в борьбе за школьные (олимпиадные или какие-либо иные) оценки и результаты?»

Еще один интересный факт: ответы на некоторые вопросы «Дидактогений» (№ 1, 10, 11) сопряжены с ответами на вопросы инвертированной (антимакиавеллистской) подшкалы, но не прямой, а некоторые — наоборот (№ 2).

Эти факты свидетельствуют о психологической гетерогенности пунктов Мак-шкалы, их нагруженности разным психологическим содержанием. Останемся на этом подробнее.

В соответствии с традиционной методикой обработки данных, оценки по каждому высказыванию Мак-шкалы просто суммируются, что предполагает однородность психологического содержания этих высказываний по отношению к изучаемому конструкту. Но большое число респондентов, дающих одинаковые ответы (например, «очень часто») на один и тот же вопрос «Дидактогений» демонстрируют при этом согласие с одними высказываниями Мак-шкалы и несогласие с другими, т. е. оказываются по одним пунктам «антимакиавеллистами», а по другим — «макиавеллистами» (например, демонстрируют массовое согласие с антимакиавеллистским высказыванием № 11 инвертированной подшкалы, но несогласие с № 16, хотя формально оно относится к тому же типу). Эти пункты Мак-шкалы оказываются для респондентов не согласованы, а при подсчете суммарного балла возникает ложная картина отсутствия связи с высказываниями Мак-шкалы в целом, словно респонденты относительно нее индифферентны.

Аналогично различающееся содержание стоит за прямой и инвертированной подшкалами — они также оказываются не вполне согласованными между собой и с Мак-шкалой в целом. (Например, ответы на вопрос № 11 «Дидактогений» связаны прямой зависимостью с суммарной оценкой по инвертированной подшкале, обратной зависимостью — с общей оценкой по Мак-шкале в целом и не связаны при этом с суммарной оценкой по прямой подшкале.)

Это не означает, что общая оценка вообще неинформативна. Но за ней может скрываться неизвестное психологическое содержание, требующее для своего раскрытия дополнительных средств.

Заключение

Дух и букву того, что Макиавелли писал, адресуясь руководителю государства почти полтысячелетия назад, надо с крайней осторожностью проецировать на современные межличностные отношения. Дело не только во временной пропасти, но и в опасности неадекватного переноса идей и формулировок с макросоциального уровня отношений на микросоциальный. Для современной политологии здесь может быть меньше опасностей, чем для психологии.

Таблица 2

Сопряженность между ответами по Мак-шкале и опроснику «Умышленные дидактогении»
(в ячейках T-статистика критерия χ^2 ; знак «-» перед числом означает отрицательный знак разницы г)

Номера высказываний	Номера вопросов «Дидактогений»													
	1	2	3а	3б	3в	3г	4	5	6	7	8	9	10	11
Мак-шкалы														
1											4.098***			
2														
3								-4.115***			-5.156**			
4														
5						4.007***	4.521***							-4.437***
6						5.609***	5.609***	8.347*	-4.842***					
7		-4.47***				-4.414***	-4.739***	-5.396**		-4.097***	-4.362***			
8														
9								-3.987***			-4.898***			
10		-5.332**				-7.838*	-5.89**				-7.522*			
11							-9.493*	-4.787***				-5.269**		
12		8.517*					4.709***	8.425*		4.134***	3.939***			
13		7.498*				4.397***	6.455**							
14														
15		7.849*									5.676**	4.535***		
16	4.003***						8.004*							
17	6.898*						6.101**							-4.077***
18							-7.711*	-6.428**	4.835***					
19				4.714***			6.258**							
20	-5.436**													3.993***
Суммарный балл:														
Мак п/шкала прямая	6.392**					4.627***		4.312***			7.708*			
Мак п/шкала инверт.	4.703***				-3.995***			12.276*			5.07**		4.21***	
Мак-шкала общая	6.135**							9.125*			8.049*			

Примечание. * — $p < 0,01$; ** — $p < 0,025$; *** — $p < 0,05$.

Имеющиеся и эксплицитные (профессиональные психологические), и имплицитные («наивные») теории макиавеллизма характеризуются разнообразием подходов и оценок. Это разнообразие — источник противоречий, но оно же обеспечивает взаимодополнительность и многосторонность рассмотрения этого социального феномена, который, в силу его сложности и тесных динамических связей с другими социальными явлениями, очень трудно отразить во всей полноте в одной теории: и на уровне построения конструкта, и на уровне его операционализации в конкретных исследованиях. В то же время попытки интеграции разных подходов к макиавеллизму предпринимались и с неизбежностью будут предприниматься, также, в свою очередь, характеризуясь разнообразием, противоречиями и взаимодополнительностью.

В данной работе предлагается одна из возможных схем такой интеграции. В ее основу положены двухуровневые представления психологических теорий о макиавеллистах. Представления первого уровня описывают психологические качества самого макиавеллиста, а представления второго уровня — его понимание других людей и самого себя. Представления второго уровня в любой теории макиавеллизма имеются всегда, поскольку манипуляция (как и любое целенаправленное воздействие, претендующее на успех) предполагает частичное или полное знание объекта, на который она направлена.

Разнообразие целей макиавеллистов

Мы исходим из того, что характеристикой, которая делает макиавеллиста макиавеллистом, является не склонность манипулировать другими ради собственной выгоды, а использование манипуляции в качестве основного средства достижения поставленных целей. Эти цели могут быть очень разными.

1. Чисто эгоистические цели. Сюда входят как социально не одобряемые эгоистические цели, так и социально одобряемые. Речь идет о юридически и морально законной защите собственных интересов. Например, многие руководства по поведению при встрече с преступником (потенциальным убийцей, грабителем, насильником и т. п.) дают список макиавеллистских уловок-стратагам, призванных обеспечить успешную психологическую манипуляцию агрессором со стороны физически более слабой жертвы. И в этих руководствах нам ни разу не встретился совет: «Честность — лучшая политика в любых ситуациях».

2. Чисто альтруистические, бескорыстные добрые цели: субъект использует манипуляцию для помощи другому субъекту, на которого иным способом повлиять невозможно или очень трудно — по крайней мере, по мнению этого альтруистического манипулятора (примеры даны в: [2, 5, 16]).

3. «Бескорыстно злые» цели. Понятие бескорыстного зла широко использовал С. Лем, анализируя ситуации, в которых одни люди по своей инициативе наносят ущерб другим людям (вплоть до их массовых убийств), не получая от этого никакой выгоды или даже неся некоторый ущерб (причем речь не идет о садистском удовольствии, получение которого можно было бы считать эгоистической, корыстной целью) [9, 18]. С. Лем считал, что недооцененное и малоизученное стремление творить бескорыстное

зло играет важную роль как в человеческих отношениях, так и в развитии цивилизации.

4. Цели комплексные, сложные в отношении других людей — например, предполагающие альтруистическую помощь одним субъектам при одновременном и взаимосвязанном нанесении ущерба другим, поскольку без этого ущерба помощь представляется субъекту невозможной. По-видимому, такие цели ставил Н. Макиавелли. Таковы же цели крота из повести Ф. Искандера «Кролики и удавы», персонажа, в отличие от Макиавелли, однозначно положительного, но тем не менее обманувшего и заставившего поплутать удава, охотящегося на главного героя — кролика. Поняв, что его обманули, удав был потрясен отсутствием выгоды, а значит, кажущейся бессмысленностью этого обмана. По-искандеровски афористическое объяснение дается в тексте: «Если мудрость бессильна творить добро, она делает единственное, что может, — она удлиняет путь зла» [6].

Стратегии

Стратегии достижения макиавеллистских целей оцениваются в разных теориях по-разному: как ригидные, жестко связанные с однозначными манипулятивными установками, или же, наоборот, как особенно гибкие по сравнению с обычными людьми, позволяющие осуществлять и конкуренцию, и кооперацию высокого уровня.

Нравственность макиавеллиста

Любая теория, постулирующая те или иные цели и стратегии макиавеллиста, так или иначе дает соответствующую оценку уровня его нравственности: а) низкую; б) нейтрально-объективистскую; в) напряженно амбивалентную; г) относительно положительную (относительно — потому что использование манипуляции представляется требующим оправданий даже при благих целях).

Интеллект макиавеллиста

Интеллект макиавеллиста оценивается разными авторами либо как высокий, либо — в неявном виде — как находящийся в широком диапазоне от низкого до высокого (ранее упомянутые данные об отсутствии корреляций между макиавеллизмом и интеллектом могут быть интерпретированы именно так). При этом теорий, в которых в явном виде рассматривался бы человек, постоянно пытающийся манипулировать другими и имеющий при этом низкий интеллект, нам не встречалось. Но если вспомнить мысль Ф. Искандера, что «глупые и одновременно лживые люди нередко проявляют умную находчивость, они — хорошие полководцы своих малых умственных сил» [7], такое сочетание глупости и стремления к манипулированию возможно, а в некоторых обстоятельствах даже типично (например, в среде хитрых, но неумных бюрократов, общающихся с населением).

Представления макиавеллиста о других людях, их интеллекте и нравственности

Представления самого макиавеллиста об уме других людей также характеризуются как разные в разных теориях. По Р. Кристи, макиавеллист считает других простаками. В соответствии с другими подходами, макиавеллист адекватен в своих оценках: сталкиваясь с простаками, он понимает, что это простаки,

сталкиваясь с умными людьми, принимает и это, изменяя стратегию и уровень взаимодействия.

То же относится и к оценке макиавеллистом нравственности других людей, их отношений с другими людьми. Некоторые авторы считают, что макиавеллист рассматривает окружающих людей как субъектов, заботящихся лишь о своей выгоде, собственности и т. п., другие — что макиавеллист видит и безнравственные, и высоконравственные установки людей и умело это использует. Данное разнообразие ограничено — мы не встретили работ, в которых рассматривался бы человек, имеющий макиавеллистские установки и при этом считающий других людей в основном умными и нравственными. Такой романтический идеализм у макиавеллиста, видимо, относится к категории немислимого.

Литература

1. *Грачев Г.В.* Личность и общество: информационно-психологическая безопасность и психологическая защита. М., 2003.
2. *Доценко Е.Л.* Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М., 1997.
3. *Знаков В.В.* Макиавеллизм, манипулятивное поведение и взаимопонимание в межличностном общении // Вопросы психологии. 2002. № 6. Электронная версия: <http://courier.com.ru/vp/vp0602znakov.htm>.
4. *Знаков В.В.* Макиавеллизм: психологическое свойство личности и методика его исследования // Психологический журнал. 2000. № 5.
5. *Знаков В.В.* Психология понимания: проблемы и перспективы. М., 2005.
6. *Искандер Ф.* Кролики и удавы. Электронная версия: <http://lib.ru/FISKANDER/kroliki.txt>.
7. *Искандер Ф.* Стоянка человека. Электронная версия: <http://dobro-i-zlo.narod.ru/stati/iskander.htm>.
8. *Левкович-Маслюк Л.* Инструктаж // Компьютерра. 10 июня 2007. № 25–26 (693–693). Электронная версия: <http://offline.computerra.ru/2007/693/327224>.
9. *Лем С.* Народоубийство // Лем С. Библиотека XXI века. М., 2003. Электронная версия (под названием «Провокация»): <http://www.ipages.ru/download.php?id=18706>.
10. *Макиавелли Н.* Государь. Размышления над первой декадой Тита Ливия. М., 2005.
11. *Макиавелли Никколо.* <http://www.krugosvet.ru/articles/08/1000892/1000892a1.htm>.
12. *Мещеряков Б.Г., Некрасова А.В.* Макиавеллизм, ложь и правда в повседневной жизни // Человек. 2005. № 6. Электронная версия: <http://www.courier.com.ru/homo/ho0605mescheryakov.ht>.
13. *Никколо Макиавелли.* <http://www.volnet.ru/~virusknik/2006/it315/logachev/nikkolo.htm>.
14. *Поддьяков А.Н.* Альтер-альтруизм // Психология. Журнал Высшей школы экономики. 2007. Т. 4. № 3.
15. *Поддьяков А.Н.* Психология конкуренции в обучении. М., 2006.
16. *Поддьяков А.Н.* Троянское обучение в структуре рефлексивного управления // Рефлексивные процессы и управление. 2006. № 2.
17. *Рутенбург В.И.* Жизнь и творчество Никколо Макьявелли // Макьявелли Н. История Флоренции. Л., 1973.
18. Так говорил... Лем. М., 2006.
19. *Хлодовский Р.И.* Никколо Макиавелли // История всемирной литературы: В 9 т. / АН СССР; Ин-т мировой лит. им. А. М. Горького. М., 1985. Электронная публикация: ФЭБ. <http://feb-web.ru/feb/ivl/vl3/vl3-1302.htm>.
20. *de Geus A.P.* Planning as learning // Harvard Business Review. 1988 (March-April). Reprint 88202.
21. *Hawley P.H.* Evolution and personality: A new look at Machiavellianism // Handbook of personality development / Mroczek D. K., Little, T. D. (eds). Mahwah, N.J.: 2006.
22. *Wilson D.S., Near D., Miller R.R.* Machiavellianism: A synthesis of the evolutionary and psychological literatures // Psychological Bulletin. 1996. Vol. 119. No. 2.

The Concept of Machiavellianism: A Diversity of Approaches and Evaluations

I.N. Kalutskaya

postgraduate student at the Faculty of Psychology, State University – Higher School of Economics

A.N. Poddiakov

Ph.D. in Psychology, professor and vice-dean for research at the Faculty of Psychology, State University
Higher School of Economics

The paper discusses the ambiguity and contradictions of the term 'Machiavellianism' and its operationalization in concrete psychological researches. The concept is analysed in following aspects: a) the contradiction between the personality traits of Niccolo Machiavelli and the modern meaning of the concept 'Machiavellist'; b) the differences in understanding this concept between psychologists and ordinary people, as well as between psychologists themselves; c) the heterogeneity, overloading with different, often contradictory, psychological content of the statements in the MACH-IV test, the most commonly used instrument for measuring a person's level of Machiavellianism. The authors point to the complexity of Machiavellianism as a psychological phenomenon as well as to the complexity and multidimensionality of human notions about it. The authors also propose a possible scheme for integrating psychological theories of Machiavellianism.

Key words: Machiavelli, Machiavellianism, manipulation.

References

1. Grachev G.V. Lichnost' i obshestvo: informacionno-psihologicheskaya bezopasnost' i psihologicheskaya zashita. M., 2003.
2. Docenko E.L. Psihologiya manipulyatsii: fenomeny, mehanizmy i zashita. M., 1997.
3. Znakov V.V. Makiavellizm, manipulyativnoe povedenie i vzaimoponimanie v mezhlchnostnom obshenii // Voprosy psihologii. 2002. № 6. Elektronnaya versiya: <http://courier.com.ru/vp/vp0602znakov.htm>.
4. Znakov V.V. Makiavellizm: psihologicheskoe svoistvo lichnosti i metodika ego issledovaniya // Psihologicheskii zhurnal. 2000. № 5.
5. Znakov V.V. Psihologiya ponimaniya: problemy i perspektivy. M., 2005.
6. Iskander F. Kroliki i udavy. Elektronnaya versiya: <http://lib.ru/FISKANDER/kroliki.txt>.
7. Iskander F. Stoyanka cheloveka. Elektronnaya versiya: <http://dobro-i-zlo.narod.ru/stati/iskander.htm>.
8. Levkovich-Maslyuk L. Instruktsiy // Komp'yuterra. 10 iyunya 2007. № 25–26 (693–693). Elektronnaya versiya: <http://offline.computerra.ru/2007/693/327224>.
9. Lem S. Narodoubiystvo // Lem S. Biblioteka XXI veka. M., 2003. Elektronnaya versiya (pod nazvaniem «Provokatsiya»): <http://www.ipages.ru/download.php?id=18706>.
10. Makiavelli N. Gosudar'. Razmyshleniya nad pervoi dekadoi Tita Liviya. M., 2005.
11. Makiavelli Nikkolo. <http://www.krugosvet.ru/articles/08/1000892/1000892a1.htm>.
12. Meshcheryakov B.G., Nekrasova A.V. Makiavellizm, lozh' i pravda v povsednevnoi zhizni // Chelovek. 2005. № 6. Elektronnaya versiya: <http://www.courier.com.ru/homo/ho0605mescheryakov.htm>.
13. Nikkolo Makiavelli. <http://www.volnet.ru/~vipusknik/2006/it315/logachev/nikkolo.htm>.
14. Podd'yakov A.N. Al'ter-al'truizm // Psihologiya. Zhurnal Vysshei shkoly ekonomiki. 2007. T. 4. № 3.
15. Podd'yakov A.N. Psihologiya konkurencii v obuchenii. M., 2006.
16. Podd'yakov A.N. Troyanskoe obuchenie v strukture reflektivnogo upravleniya // Refleksivnye processy i upravlenie. 2006. № 2.
17. Rutenburg V.I. Zhizn' i tvorchestvo Nikkolo Mak'yavelli // Mak'yavelli N. Istoriya Florencii. L., 1973. S. 343–381.
18. Tak govoril... Lem. M., 2006.
19. Hlodovskii R. I. Nikkolo Makiavelli // Istoriya vseмирnoi literatury: V 9 t. / AN SSSR; In-t mirovoi lit. im. A.M. Gor'kogo. M., 1985. Elektronnaya publikatsiya: FEB. <http://feb-web.ru/feb/ivl/vl3/vl3-1302.htm>.
20. de Geus A.P. Planning as learning // Harvard Business Review. 1988 (March-April). Reprint 88202.
21. Hawley P.H. Evolution and personality: A new look at Machiavellianism // Handbook of personality development / Mroczek D. K., Little, T. D. (eds). Mahwah, N.J.: 2006.
22. Wilson D.S., Near D., Miller R.R. Machiavellianism: A synthesis of the evolutionary and psychological literatures // Psychological Bulletin. 1996. Vol. 119. No. 2.