

Специфика манипулятивного воздействия в группе

Пижанков Ю. Н.*,
преподаватель факультета социальной
психологии МГППУ

Представлены теоретические положения, определяющие направление научной разработки темы манипулятивного взаимодействия в процессе группового функционирования. Описывается манипуляция как специфический вид влияния и воздействия, способный реализовываться не только на межличностном и межгрупповом, но и на внутригрупповом уровне. Обоснованием такого понимания выступает ряд положений общей, социальной психологии и психологии личности, описывающих специфику группового взаимодействия на основе влияния, использующего особенности групповой деятельности, понимания членами группы общегрупповых целей и активности, направленной на реализацию общегрупповых задач.

Согласно выделенным теоретическим положениям к рассмотрению предлагается исследование, основной целью которого являлось выявление особенностей влияния макиавеллизма как установки, реализуемой через использование в межличностном общении манипулятивных тактик и приемов, и оказывающей воздействие на групповую структуру, удовлетворенность нахождения в группе и эффективности совместного функционирования для достижения общегрупповой цели. Проведенный в данной статье анализ позволил сделать следующие выводы: 1) количественная представленность макиавеллистов носит превалирующий характер в средней страте иерархической структуры группы; 2) ценностные ориентации людей, склонных к манипулятивному поведению, отличаются от общего ценностно-ориентационного единства группы в вопросах группового взаимодействия; 3) количество индивидов, склонных к манипулятивному поведению, влияет на комфортность участников взаимодействия в группе и, соответственно, на сплоченность и уровень развития группы; 4) характер манипулятивного поведения высокостатусных, среднестатусных и низкостатусных членов группы отличается объективной и операциональной представленностью.

Кроме этого, приведены новые теоретические положения, основанные на данных выводах и описывающие специфику манипулятивного взаимодействия в группе.

Ключевые слова: групповое взаимодействие, воздействие, манипуляция, субъект воздействия, объект воздействия, методы воздействия на группу, совместная деятельность, групповая активность, экологические факторы, статусно-ролевая структура группы, макиавеллизм, структура манипуляции в процессе группового взаимодействия.

* ynp-ynp@mail.ru

В ходе развития психологии общения выделилось направление, предметом изучения которого являются способы взаимодействия на межличностном и групповом уровне, в том числе и психологическое влияние как способ управления мыслями и поведением индивида. Путем определения частных признаков, характеризующих тот или иной способ влияния, постепенно стали выделяться виды психологического воздействия¹, обладающие рядом своих особенностей в целях, способах и принципах.

Манипуляция является одним из таких видов, основная особенность которого заключается в скрытом характере как целей, так и средств его осуществления.

Современное научное сообщество отмечает, что психология манипуляции – достаточно новая область научного знания. Понятие «манипуляция» прочно вошло в научный лексикон только в XX веке. За последнее столетие, имея междисциплинарный характер и являясь предметом научного интереса философов, политологов, лингвистов, этнографов, экологов, социологов, данное понятие претерпело ряд смысловых изменений, но, даже найдя свою семантику в психологии, оно не обрело четкой и единой представленности в обобщающем определении. Данный феномен трактуется разными учеными в зависимости от предмета и целей исследовательской деятельности.

Проанализировав не менее 30 определений, мы заметили, что большинство ученых склоняются к рассмотрению манипуляции межличностного характера, упуская в большинстве случаев обобщенный субъект или объект воздействия. Зачас-

тую в определениях, не включающих единичную личность как адресат, объектом выступают либо неопределенные другие, либо неопределенные массы. Нам видится важным понимать субъект и объект манипуляции не только как нечто единичное, но и как конкретно обобщенное явление (малые группы). При этом необходимым дополнением к перечисляемым различными учеными наборам критериев будут выступать, соответственно, социальная и коммуникативная адекватность и учет личностных и социальных особенностей объекта.

Таким образом, манипуляция как вид воздействия характеризуется отношением инициатора такой активности к объекту (единичному, совокупному) как к средству достижения собственных целей, стремлением получить односторонний выигрыш, обязательным скрытым характером воздействия, использованием психологических приемов (побуждением, мотивационным привнесением и т. д.), мастерством в осуществлении манипулятивных действий [4, с. 51], и, наконец, учетом и использованием как личностных особенностей адресата, так и социально-психологических характеристик ситуации.

При таком понимании манипуляции нам видится необходимым изучение данного явления не со стороны внешнего субъекта, а с позиции внутреннего члена реально функционирующей группы. Данное расширение научного изучения манипуляции также обусловлено тем, что такой вид воздействия имеет специфический (отличный от межличностной манипуляции) характер, основанный как на особых способах, приемах и тактиках воздействия, так и на ис-

¹ Согласно М. Р. Душкиной, «воздействие» – более узкое и более жесткое понятие относительно «влияния» [5, с. 45].

пользовании манипулятором разноуровневого объекта².

К последним двум относится, в частности, манипулирование на основе реализации потребностей и совместной деятельности. Здесь важно выделить то, что совместная деятельность сама по себе оказывает влияние:

1) на характер распоряжения ресурсами (т. е. манипуляция может строиться непосредственно на предметной обеспеченности деятельности);

2) осознание степени достижения цели (т. е. инициатор может искусственно отдалять и приближать цель, регулируя активность группы и ее членов);

3) понимание соотношения реальных и планируемых результатов (умаление или преувеличение реальных результатов также регулирует индивидуальную или совместную деятельность);

4) на продукт (как показатель эффективности он также может быть оценен и соответственно представлен необходимым образом в зависимости от целей инициатора влияния).

В ситуации деятельности к возможностям воздействия относят используемые инициатором следующие факторы деятельности как процесса:

- содержание деятельности;
- форму ее реализации;
- условия ее осуществления;
- социальную ситуацию деятельности;
- порядок определенных действий;
- локализацию проявлений активности в ее структуре;
- интериоризацию и сдвиг мотива на цель [5, с. 70–71].

Таким образом, именно в групповом взаимодействии сама деятельность, являясь объединяющим индивидов в группы фактором, может быть использована манипулятором в своих целях как основное средство.

Кроме этого, необходимо выделить методы, направленные непосредственно на группу как совокупный субъект. К основным или сугубо групповым методам, на наш взгляд, здесь следует отнести такие аспекты регуляции активности, как:

- формирование и модификация операциональных установок;
- модификация опосредующей роли и содержания групповых норм;
- изменение групповой сплоченности, формирование групповой идентичности.

К тому же нельзя не учитывать возможность использования методов модификации моделей действительности (за счет особого образа управления информацией и конструирования реальности) и психических состояний, имеющих непосредственное значение в совместной деятельности. Данные способы, хотя и описаны нами с позиции манипулирования в процессе группового взаимодействия, могут быть использованы и для воздействия на межличностном уровне. Техники же, действующие исключительно в ситуации наличия сообщества, по мнению ряда авторов, строятся в основном на использовании групповых феноменов или социальных явлений, обладающих специфической силой самостоятельного влияния и автоматического протекания, независимо от того, используются они или нет как средство достижения цели манипулятором.

² Объект – субъект несимметричного взаимодействия, рассматриваемый манипулятором в качестве инструмента достижения собственных целей. Манипуляция в группе может строиться как на межличностной манипуляции, приемы и техники которой описаны во множестве источников, посвященных данному социально-психологическому явлению, многократно, так и на манипуляции несколькими членами группы и группой в целом.

Кроме этого, к специфике манипуляции в группе следует отнести следующие выделенные В. П. Пугачевым экологические факторы, обеспечивающие эффективность любых методов и средств воздействия в процессе группового взаимодействия:

- высокий уровень скрытности, незаметности для объекта манипуляции и окружающих строится на использовании внешних факторов, выходящих за рамки непосредственного взаимодействия субъекта и объекта (имеется в виду индивида);
- непрерывность и стихийность воздействия, т. е. воздействующие факторы действуют часто самостоятельно без участия инициатора;
- разнообразие каналов влияния на человека;
- возможность синергетического эффекта, когда один влияющий фактор объединяется с другим и действует еще более сильно [8].

Кроме этого, главным моментом, детерминирующим манипулятивное поведение в группе, на наш взгляд, является нахождение инициатора в определенной страте. Такая гипотеза строится из понимания того, что как искусная техника воздействия манипуляция не может не учитывать особенности статусно-ролевой структуры группы. К тому же структура строится независимо от того, присутствует у индивида потребность занять определенное место в ней или нет. Соответственно, манипулятор, несмотря на отчужденность, так или иначе занимает определенную позицию в групповой иерархии. Так как у манипулятора есть потребность в контроле, он обязан учитывать факт наличия структуры как отражения властных, эмоциональных и ре-

ферентных отношений и стремиться занять определенное место для наиболее удобного воздействия на индивидов и группу в целом.

Исходя из этих и других положений, связанных со спецификой группового взаимодействия, манипуляция в группе, на наш взгляд, может быть вынесена как отдельный аспект изучения феномена скрытого воздействия.

С такой позиции нами был проведен ряд исследований, направленных на изучение данного феномена, на примере учебных групп. Объектом данных исследований предстали реальные студенческие группы первого (групп), второго (4 группы) и третьего (14 групп) курсов (общая численность испытуемых составила 517 человек). Такой выбор объекта обусловлен в первую очередь тем, что в студенческом возрасте, как было показано в обширном ряде работ, посвященных макиавеллизму³, заметно актуализируются как макиавеллистская установка, так и манипулятивное поведение в целом.

Это соотносится с тем, что в период обучения при сохранении доминирующей роли общения в любых процессах происходит осознание и апробирование выработанных ранее паттернов взаимодействия как с другой личностью в отдельности, так и с разнообъемными социальными образованиями.

Таким образом, основной целью нашей исследовательской работы являлось изучение взаимосвязи статусно-ролевых и других динамических особенностей студенческой группы и степени представленности в группе манипулятивной установки личности (макиавеллизма) как основания

³ «Макиавеллизм – это сложное свойство личности, включающее в себя отчужденность, эмоциональную невовлеченность в социальные отношения, пренебрежение конвенциональной моралью, допускающее использование других в своих целях» [7, с. 16].

манипулятивного воздействия в группе. Можно сказать, что работа была направлена на выявление особенностей влияния макиавеллизма как установки на групповую структуру, удовлетворенность нахождения в группе и эффективность совместного функционирования для достижения основной цели (для студентов это получение знаний), реализуемой через использование в межличностном общении манипулятивных тактик и приемов.

В ходе проведенных исследований нами были выявлены следующие закономерности.

1. Количественная представленность макиавеллистов носит преобладающий характер в средней страте иерархической структуры группы.

2. Распознавание манипуляции другими членами группы ведет к смещению манипуляторов на нижние ступени иерархической (статусно-ролевой) структуры группы.

Ценностные ориентации людей, склонных к манипулятивному поведению, отличаются от общего ценностно-ориентационного единства группы в вопросах группового взаимодействия.

Интрагрупповая манипулятивная напряженность (число индивидов, склонных к манипулятивному поведению) влияет на комфортность участников взаимодействия в группе и, соответственно, на сплоченность и уровень развития. В ситуации, когда манипулятивная напряженность высокая, комфортность резко падает и, соответственно, снижается степень включенности каждого ее члена в общегрупповую деятельность.

Характер манипулятивного поведения высокостатусных, среднестатусных и низкостатусных членов группы отличается объектной представленностью: среднестатусные члены группы чаще всего в качестве объекта выбирают одного или нескольких членов группы (воздействие строится

по схеме субъект-объект, субъект-объекты), гораздо реже объектом выступает вся группа в целом (субъект-группа); низкостатусные в качестве объекта манипуляции чаще выбирают одного члена группы (субъект-объект) и группу в целом (субъект-группа); высокостатусные члены группы не имеют специфической объектной представленности в манипулятивных стратегиях.

Исходя из полученных результатов, можно сделать вполне определенные выводы относительно того, что стратегия манипулирования в группе сильно варьирует в зависимости от положения инициатора в статусно-ролевой иерархии группы.

В попытке объяснить данную ситуацию нами была разработана структура манипуляции в процессе группового взаимодействия.

1. Если **манипулятор обладает средним статусом** в групповой иерархии, он может влиять из своей позиции на 1) высокостатусных членов (лидера) группы, 2) среднестатусных членов группы и на 3) низкостатусных, в том случае, если это ему необходимо, и на группу в целом. Здесь реализуется отмеченный А. А. Брудным принцип «направленности сигналов». В данном принципе выделяется аксиальный тип коммуникации (единичный вектор – субъект-субъект) и ретиальный (множество векторов – субъект-субъекты). Причем в случае ретиального возникают такие явления, как социальная ориентация участников (принадлежность к определенной группе), фильтрация информации и фасцинация (ослабление фильтрации). К последнему явлению Г. В. Грачев и И. К. Мельник относят «условия повышения эффективности воспринимаемого материала благодаря использованию сопутствующих фоновых воздействий» [3, с. 157]. Инициатор воздействия имеет возможность строить свою манипуляцию только на одном пред-

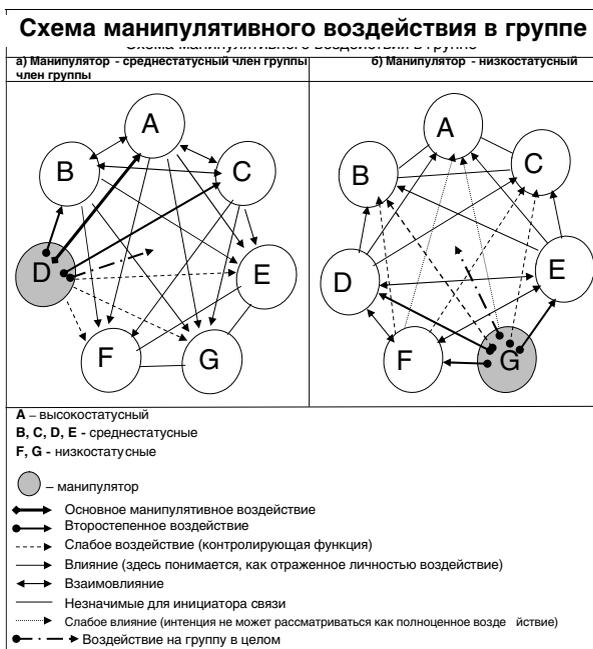
ставителе группы. Однако такая «аксиальная» манипуляция эффективна практически только в том случае, если адресатом является сильный лидер или имеющий непосредственное на него влияние член группы. В ситуации, когда манипулятор воздействует поочередно либо одновременно на несколько разностатусных членов группы, контроль над группой осуществляется наиболее эффективно (схема а)⁴.

Из схемы понятно, что даже при отсутствии воздействия на некоторых среднестатусных и низкостатусных членов группы верхние страты обеспечат осуществление требуемого инициатору влияния. Здесь же следует отметить и тот факт, что манипуляторы, приближенные к высокостатусному члену группы (например, В или С), будут обладать наибольшими возможностями для осуществления контроля над группой по ряду причин:

- меньше усилий затрачивается для воздействия на лидера;
- легче осуществляется воздействие на среднестатусных членов группы;
- в связи с экономией эмоциональных и временных затрат на основе первых двух пунктов доступна реализация большего количества манипулятивных актов.

Вектор «влияние на группу в целом», кроме собственной способности воздействовать на описанные ранее явления, связанные с групповым взаимодействием, во многом будет зависеть от подобных векторов, исходящих от А, В и С. Наибольшей силой, необходимо заметить, обладает вектор, исходящий от высокостатусного члена группы (А).

2. В случае если же **манипулятор занимает позицию низкостатусного члена** группы, что также является нередким явлением, инициатор воздействия, скорее всего,



⁴ Для рассмотрения внутригруппового манипулятивного взаимодействия используется «сложный круг» как наиболее сложный тип коммуникативных сетей [1, с.190].

предпочтет влияние на 1) низкостатусных, 2) среднестатусных (см. схему б). В процессе группового взаимодействия манипуляция также может осуществляться посредством общего влияния на группу. Однако следует заметить, что здесь возможности инициатора не столь обширны, как у высокостатусного члена группы, и зачастую строятся на антонимичном – относительно лидера и других членов группы – поведении.

Здесь также важно отметить, что манипуляция с целью контроля группы из позиции низкостатусного члена наиболее трудоемка и малоэффективна. Как видно из представленной схемы (б), вектор влияния на лидера группы, исходящие от низкостатусных членов (F и G), обладают слабой силой, что обусловлено статусной иерархией. Из векторов, оказывающих влияние на лидера, можно выделить два (из возможных б) исходящих от среднестатусных членов группы, однако и они не имеют первоначальной силы, так как носят опосредованный характер. Такое соотношение явно указывает на низкую эффективность манипуляции из позиции «отвергаемого».

3. **Манипулятор**, несмотря на то, что склонен быть лидером (В. В. Знаков), редко занимает **высокостатусное положение** в группе. Как показывают зарубежные и отечественные исследования в области макиавеллизма личности, положение манипулятора в верхней страте возможно практически только в следующих ситуациях:

а) размытости иерархической структуры (А. В. Бедненко; R. Christie, F. Geis;

C. Hollon; S. Moore, B. Katz ;

б) в ситуации краткосрочного взаимодействия участников группы (R. Dcluga; M. Okanes, J. Stinson);

в) в ситуации, когда группа нацелена на выигрыш за счет внешнего взаимодействия (А. В. Бедненко; R. Christie, F. Geis).

В таком случае инициатор осуществляет свое воздействие в основном за счет среднестатусных членов группы и группы в целом. Основные методы влияния в этом случае строятся на регуляции активности группы (создание образа удовлетворенности членством и регуляция членства в группе; изменение деятельности за счет более широкой общности; изменение групповых норм, групповой сплоченности) и др.

На основе приведенных в данной статье представлений нельзя говорить о том, что манипуляция в группе формируется только на основе статусно-ролевой структуры, однако, на наш взгляд, она во многом определяет стратегию, избираемую инициатором воздействия.

Прикладной аспект освещенных в данной статье положений заключается в том, что осознание структуры как группового, так и межличностного манипулятивного воздействия позволяет психологам, работающим в системе образования, занятым управленческой деятельностью, лучше понимать многие скрытые процессы, происходящие в группе, более эффективно противостоять манипуляции в реальной жизнедеятельности, оптимизировать процессы групповой деятельности и межличностного общения.

Литература

1. Андреева Г. М. Социальная психология: Учебник для высших учебных заведений. М., 2004.
2. Бедненко А. В. Манипулятивная установка в профессиональной деятельности менеджера: Дисс. ... канд. психол. наук. М., 2003.
3. Грачев Г. В., Мельник И. К. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии формально-психологического воздействия. М., 2002.
4. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. СПб., 2003.
5. Душкина М. Р. Психология влияния. СПб., 2004.
6. Знаков В. В. Методика исследования макиавеллизма личности. М.: Смысл, 2001.
7. Катунин Д. Б. Половозрастные и гендерные особенности тенденции к манипулятивному поведению. Дисс. ... канд. психол. наук. СПб., 2005.
8. Пугачев В. П. Управление свободой. М., 2005.
9. Christie R., Geis F. Studies in machiavellianism Jsr24, Acad. Press, 1970.
10. Dcluga R. American presidential Machiavellianism: Implications for charismatic leadership and rated performance // Leadership Quarterly. 2001, 12.
11. Hollon C. Machiavellianism and managerial work attitudes and perceptions. Psychological Reports, 1983 (Apr.). Vol. 52 (2).
12. Krech D., Krutchfield R. Theory and Problems of Social Psychology. N.Y., 1948.
13. Moore S., Katz B. Machiavellianism scores of nursing faculty and students. Psychological Reports, 1995 (Oct.), Vol. 77 (2).
14. Okanes M. Stinson J. Machiavellianism and emergent leadership in a management simulation // Psychological Reports, 1974, 35.

MANIPULATIVE INFLUENCE SPECIFICS IN A GROUP

Y. N. Pizhankov,

Graduate Student, Department of Social Psychology, MSUPE

This article presents theoretical points that determine direction of scientific development of the theme 'Manipulative interaction in the process of group functioning'. Manipulation is described as a specific kind of influence that can be realized not only on the interpersonal and intergroup but also on the in-group level. Grounds for such view can be found in some provisions of general and social psychology and personality psychology that describe group interaction specifics based on influence using peculiarities of group activity, understanding the group goals by the members of the group and the activity aimed at realization of group tasks.

The focus of presented research was to study peculiarities of Machiavellianism influence as an attitude realized by using manipulative tactics in interpersonal intercourse, satisfaction from being a member of the group and effectiveness of shared functioning for reaching the group goal. Analysis conducted in this article allows making the following conclusions: 1. The number presentation of machiavellianists is bigger in the middle strata of hierarchy structure of the group. 2. The value systems of people inclined / disposed to manipulative behavior are different from general value-orientation group unity in questions of group interaction. 3. The number of individuals inclined to manipulative behavior influences the comfort of group members and, therefore team spirit and level of group development. 4. The character of manipulative behavior of high-, medium- and low-status group members differs in objective and operational representation.

Article also presents new theoretical provisions, based on the given conclusions, describing specifics of manipulative intercourse in the group.

Keywords: group interaction, influence, manipulation, subject of influence, object of influence, methods of influencing a group, joint activity, ecological factors, status-role structure of a group, Machiavellianism, structure of manipulation in the process of group interaction.

References

1. *Andreeva G. M.* Social'naya psihologiya: Uchebnik dlya vysshih uchebnyh zavedenii. M., 2004.
2. *Bednenko A. V.* Manipulyativnaya ustanovka v professional'noi deyatel'nosti menedzhera: Diss. ... kand. psihol. nauk. M., 2003.
3. *Grachev G. V., Mel'nik I. K.,* Manipulirovanie lichnost'yu: organizatsiya, sposoby i tehnologii formal'no-psihologicheskogo vozdeistviya. M., 2002.
4. *Docenko E. L.* Psihologiya manipulyatsii: fenomeny, mehanizmy i zashita. SPb., 2003.
5. *Dushkina M. R.* Psihologiya vliyaniya. SPb.: Piter. 2004.
6. *Znakov V. V.* Metodika issledovaniya makiavellizma lichnosti. M., 2001.
7. *Katunin D. B.* Polovozrastnye i gendernye osobennosti tendentsii k manipulyativnomu povedeniyu. Diss. ... kand. psihol. nauk. SPb., 2005.
8. *Pugachev V. P.* Upravlenie svobodoi. M., 2005.
9. *Christie R., Geis F.* Studies in machiavellianism Jsr24, Acad. Press, 1970.
10. *Dcluga R.* American presidential Machiavellianism: Implications for charismatic leadership and rated performance // Leadership Quarterly, 2001, 12.
11. *Hollon C.* Machiavellianism and managerial work attitudes and perceptions. Psychological Reports, 1983 (Apr.), Vol. 52 (2).
12. *Krech D., Krutchfield R.* Teory and Problems of Social Psychology. N.Y. 1948.
13. *Moore S., Katz B.* Machiavellianism scores of nursing faculty and students. Psychological Reports, 1995 (Oct.), Vol. 77 (2).
14. *Okanes M., Stinson J.* Machiavellianism and emergent leadership in a management simulation // Psychological Reports, 1974, 35.