

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего профессионального образования

«УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНЫХ И ПОЛИТИЧЕСКИХ НАУК
Департамент психологии

Кафедра социальной психологии и психологии управления

**ИССЛЕДОВАНИЕ МАНИПУЛЯТИВНОГО ОБЩЕНИЯ СУПРУГОВ,
УДОВЛЕТВОРЕННЫХ В БРАКЕ**

Магистерская диссертация
по направлению 03 03 00 «Психология»

РАБОТА ДОПУЩЕНА
К ЗАЩИТЕ
И. О. заведующего кафедрой
к.п.с.н., доцент
_____ Л. В. Оконечникова
«__» _____ 2014 г.

Рецензент
к.ф.н., доцент,
_____ В. В. Макерова
«__» _____ 2014 г.

Руководитель
к.п.с.н., доцент,
_____ Л. В. Оконечникова
«__» _____ 2014 г.

Магистрант,
очной формы обучения
_____ А. А. Ким
«__» _____ 2014 г.

Екатеринбург
2014

Оглавление

Введение.....	4
Глава 1 Исследование манипулирования в психологии	7
1.1 Общие представления о манипуляции	7
1.1.1 Определение понятия «манипуляция»	7
1.1.3 Причины возникновения манипуляции.....	12
1.1.4 Классификация манипуляций.....	15
1.2 Манипулирование в межличностном взаимодействии.....	20
1.2.1 Специфика манипулятивного воздействия	20
1.2.2 Приемы манипулирования в межличностном взаимодействии	23
1.2.3 Манипулирование в межличностном взаимодействии: оценочный взгляд на проблему и вытекающее из этого противоречие....	30
1.3 Манипулирование в супружеских отношениях.....	36
1.3.1 Понятие «удовлетворенность браком» и влияющие на него факторы	36
1.3.2 Гендерные различия в отношении к манипулированию	38
1.3.3 Манипулирование в супружеских отношениях	40
Выводы по главе 1.....	52
Глава 2 Эмпирическое исследование манипулятивного общения супругов, удовлетворенных в браке.....	54
2.1 Описание выборки и процедуры проведения исследования.....	54
2.2 Общая характеристика методов исследования.....	56
2.3 Анализ и интерпретация полученных результатов.....	61
2.3.1 Описательная статистика результатов исследования	61

2.3.2 Количественные результаты и их обсуждение.....	64
2.3.3 Анализ методики «Незаконченные предложения»	66
2.3.4 Анализ работы фокус групп	77
Выводы по главе 2.....	89
Заключение	91
Список литературы	94
Приложение 1	
Приложение 2	
Приложение 3	
Приложение 4	
Приложение 5	

Введение

Особый интерес к изучению манипуляции возник в 60е годы 20 века. Среди авторов, занимающихся этой проблемой, следует отметить Б.Н. Бессонова, Е.Л. Доценко, Г. Шиллера, А.О. Руслину, В. Розенберга, П.У. Робинсона, Э. Шострома, С.Г. Кара – Мурзу, Ю.А. Ермакова и др.

Е.Л. Доценко в работе «Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита» обобщает основные признаки манипуляции, предложенные этими авторами в определении: «Манипуляция – это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями» [14].

При изучении литературы по теме «манипулирование» мы столкнулись с противоречием: многие авторы (например, Э. Шостром, Е.Л. Доценко) определяют такой способ воздействия как нежелательный, деструктивный, наделяют его негативным смыслом. Однако в качестве альтернативы предлагают действия, которые тоже попадают под определение манипуляции. Разница лишь в том, что теперь воздействие, по их мнению, направлено на благо партнера[48; 14].

Другие же авторы (например, В.П. Шейнов, Д. Карнеги, В. В. Зеленин) изначально придерживаются мнения о том, что манипуляция может быть вполне уместна и этически обусловлена, это один из способов воздействовать на собеседника так, чтобы обе стороны остались удовлетворены коммуникацией [46; 26; 16]. Возникает вопрос, является ли осмысленное использование эффективных коммуникаций манипулированием, и как такой способ воздействия сказывается на межличностных взаимоотношениях?

Противоречия, обозначенные нами, относятся и к манипулированию в супружеских отношениях. Некоторые авторы утверждают, что манипуляции негативно сказываются на взаимоотношениях супругов и удовлетворенности браком, другие же предлагают разделять манипуляции, разрушающие брак [48; 14] и манипуляции, формирующие партнерство [46; 26; 16]. Кроме того, манипулирование в супружеских отношениях на сегодняшний момент изучено недостаточно.

Все эти противоречия обусловили актуальность нашей работы.

В качестве объекта исследования выступили супруги, удовлетворенные в браке.

Предмет исследования – манипулятивное общение супругов, удовлетворенных браком.

Цель данного исследования – выявить особенности манипулятивного общения супругов, удовлетворенных в браке.

Для достижения цели определены следующие задачи:

1. Проанализировать теоретические подходы по проблеме манипулятивного общения в супружеских отношениях;
2. Подобрать диагностический инструментарий для исследования манипулятивного общения супругов, удовлетворенных в браке;
3. Обработать полученные результаты и проанализировать их;

В качестве гипотезы исследования мы высказываем предположения о том, что:

1. Существует связь между манипулятивным общением и степенью удовлетворенности браком;
2. Супруги, состоящие в браке более 10 лет более склонны к манипулированию, чем супруги, брачный стаж которых менее 5 лет;
3. Склонность к манипулированию у мужчин выше, чем у женщин.

Работа состояла из введения, основной части, где прояснились вопросы, связанные с понятиями «удовлетворенность браком» и «манипулятивное общение», эмпирической части, где представлено

проведение нашего исследования. В заключении приведены выводы. Работа снабжена списком литературы и приложениями.

Глава 1 Исследование манипулирования в психологии

1.1 Общие представления о манипуляции

1.1.1 Определение понятия «манипуляция»

Определение понятия «манипуляция» изменялось с течением времени и в зависимости от сферы применения.

В основе слова «манипуляция» лежит латинский корень *manus* – рука, (*manipulus*– пригоршня, горсть, от *manus* и *ple*–наполнять). В древнем Риме слово *manipulus* служило для обозначения небольшого отряда воинов (до 120 человек). В Оксфордском словаре английского языка манипуляция (*manipulation*) трактуется как «обращение с объектами со специальным намерением, целью, как ручное управление, как движения, производимые руками, ручные действия» [53].

Затем термин «манипуляция» стал использоваться в сфере техники для определения действий с приспособлениями (обычно в форме рычага или рукоятки), имитирующими движения человеческих рук, которые служат для управления механизмами. При выполнении таких действий важные качества, которыми должен обладать манипулятор - ловкость и сноровка.

Оксфордский словарь предлагает и переносное значение термина «манипуляция». Это «акт влияния на людей или управления ими или вещами с ловкостью, особенно с пренебрежительным подтекстом, как скрытое управление или обработка» [53].

Для более глубокого понимания переносного значения этого слова рассмотрим в качестве метафоры работу фокусника. Мастерство иллюзиониста основано на управлении вниманием человека: переключении, отвлечении, феномене установки, игре на стереотипах восприятия. Теперь

представим, что в качестве объекта манипуляции выступают люди, а сами действия выполняются не руками, а с помощью других средств.

Особый интерес к изучению манипуляции возник в 60е годы 20 века. Среди авторов, занимающихся этой проблемой, следует отметить Б.Н. Бессонова, Д.А.Волкогонова, Г. Шиллера, Л. Войтасика, Дж.Р. Бенигера, Т.С. Брока, Л.А.Беккера, Р.Е. Гудина, Б. Кейя, Е.М. О`Коннара, С.С. Пайна, Р. Прото, В.Розенберга, П.У. Робинсона, Э. Шострома и др.

Рассмотрим некоторые определения манипуляции, предложенные этими учеными.

Бессонов Б.Н. определяет манипуляцию как «форму духовного воздействия, скрытого господства, осуществляемого насильственным путем» [5].

Для Д.А. Волкогонова - это «господство над духовным состоянием, управление и изменение внутреннего мира» [9].

Р.Е. Гудин рассматривает ее как «скрытое применение власти или силы вразрез с предлагаемой волей другого» [51].

О.Т. Йокояма приводит следующее определение: «Манипуляция – это обманное косвенное воздействие в интересах манипулятора» [21].

Л. Прото говорит о ней как о «скрытом влиянии на совершении выбора» [29].

По мнению У. Рикера, это «такое структурирование мира, которое позволяет выигрывать»[33].

Дж. Рудинов утверждает, что манипуляция - это «побуждение поведения, посредством обмана или игры на предлагаемых слабостях другого» [31].

В.Н. Сагатовский видит в ней «отношение к другому как к средству, объекту, орудию»[35].

Г. Шиллер подчеркивает в манипуляции «скрытое принуждение, программирование мыслей, намерений, чувств, отношений, установок, поведения»[47].

Э. Шостром в своей работе «Человек - манипулятор» определяет ее как «управление и контроль, эксплуатация другого, использование в качестве объектов, вещей» [48].

С.Г. Кара Мурза выделяет 3 основных признака манипуляции:

1) Действие манипулятора не несет физического насилия или угрозы насилия, это духовное воздействие, оно направлено на психологические структуры личности.

2) Воздействие манипулятора не должно быть замечено и распознано объектом, оно должно носить скрытый характер.

3) Для успешной деятельности манипулятору необходимы определенные знания, опыт и мастерство [24].

Подводя итог, приведем определение Е.Л. Доценко, которое обобщает основные признаки манипуляции, предложенные выше, и будем считать это определение рабочим в нашем исследовании. «Манипуляция – это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями» [13].

Изучая манипуляцию, следует уделить особое внимание феномену «макиавеллизма» личности.

Для глубокого понимания термина «макиавеллизм» следует обратиться к учениям итальянского мыслителя и государственного деятеля флорентийца Николо ди Бернардо Макиавелли (1469-1527). Впервые в печатном виде термин «макиавеллист», предшествовавший термину «макиавеллизм», появился в 1581 году в работе французского политического писателя Н. Фрументо «Финансы». Позднее в 1589 году этот термин встречается в трактате английского прозаика и публициста Т. Нэша. Термин «макиавеллизм» начинает употребляться в 17 веке, а в противоположность ему итальянский социалист-утопист Т. Кампанелла пишет сочинение под названием «Антимакиавеллизм».

Со временем понимание термина «макиавеллизм» формировалось и видоизменялось под воздействием толкований отдельных положений флорентийского писателя и наложением новых идей других мыслителей. Одним из самых знаменитых произведений Макиавелли считается работа «Государь», посвящённая Лоренцо деи Медичи. Эта книга написана автором в 1513 г., но была опубликована только в 1532 г., через пять лет после смерти мыслителя. Макиавелли описывает работу помощника правителя, который стремится помочь ему утвердить свою власть и прибегает к любым средствам, часто жестоким и вероломным, идущим вразрез с законами морали. Коррелятом взглядов Макиавелли, изложенных в его книге, считается уже ставшая крылатой фраза «цель оправдывает средства». Впоследствии взгляды этого мыслителя породили такие понятия как «макиавеллизм» и «антимакиавеллизм».

В 60е годы 20 века работа Макиавелли «Государь» была проанализирована американскими психологами и на ее основе создали две шкалы макиавеллизма Mach 4 и Mach 5[49; 50].Русскоязычная версия шкалы Мак-4 адаптирована для российской выборки и представлена В.В. Знаковым в 2000 году [22].

По мнению западных психологов, макиавеллизм – это склонность человека к манипулированию другими людьми в межличностных отношениях. При этом манипулятор скрывает свои истинные намерения и, используя отвлекающие маневры, добивается того, чтобы партнер изменил свои изначальные цели, не осознавая этого. Макиавеллизм обычно определяется как склонность человека в ситуациях межличностного общения манипулировать другими тонкими, едва уловимыми или нефизически агрессивными способами, такими, как лесть, обман, подкуп или запугивание.

В.В.Знаков, описывая макиавеллизм, говорит о том, что это количественная характеристика: каждому человеку в определенных ситуациях свойственно манипулятивное поведение, однако, у некоторых людей более выражена склонность и развита способность к нему [19].

Один из создателей Мак-шкалы Р. Кристи и его ученица Ф. Гейтс в своей работе “Studies in Machiavellianism” утверждают, что макиавеллизм представляет собой «психологический синдром, основанный на сочетании взаимосвязанных когнитивных, мотивационных и поведенческих характеристик» [19].

Таким образом, основными составляющими макиавеллизма как свойства личности являются:

1. убеждение человека, что при взаимодействии с другими людьми им следует, а иногда даже и необходимо манипулировать;
2. навыки, конкретные умения манипуляции, которые включают в себя способность убеждать других, понимать их намерения и причины поступков.

Из исследований Ф. Гейс и Т. Мун следует, что можно выделить 3 фактора, характеризующих термин «макиавеллизм».

1. Поведение. В процессе взаимодействия с другими людьми макиавеллист использует манипулятивные техники, такие как лесть, обман, подлог, подкуп. Он манипулирует всегда осознанно, преследуя выгоду для себя.
2. Отношение. Макиавеллисту свойственно циничное отношение к другим людям. Они подозрительны, эмоционально отчуждены, ориентируются не на партнера, а на выгоду, которую они могут получить через него. То есть в процессе взаимодействия партнер для макиавеллиста – только инструмент, необходимый для достижения своей цели.
3. Пренебрежение (игнорирование) социальной морали в тех случаях, когда она мешает достижению желаемого результата.

В дальнейшем классическая трех факторная схема Кристи Р. и Ф. Гейс была проанализирована и дополнена: Хантер обнаружил, что в феномен макиавеллизма включено не три, а четыре фактора: лживость, лесть, неверие в мораль и вера в то, что люди изначально лживы и порочны [22].

Мы, вслед за А.О. Руслиной, рассмотрим различия макиавеллизма и манипуляции.

Первое различие заключается в том, что манипуляция не всегда осознается субъектом, в то время как макиавеллизм – это осознанное убеждение человека в том, что другими людьми необходимо манипулировать.

Второе различие: манипуляция может осуществляться во благо того, на кого она направлена, по мнению манипулятора. Примером может служить ситуация, когда родитель осознанно идет на манипуляцию ребенком, руководствуясь лучшими побуждениями. Макиавеллист же всегда действует, исходя из собственной выгоды, преследует свои корыстные мотивы. При этом он не чувствует вины за свои действия, уверенно устанавливает контакт с теми, на кого направлено воздействие[34].

1.1.3 Причины возникновения манипуляции

Причины, по которым человек прибегает к манипуляции, обусловлены его личностными особенностями, спецификой ситуации и культурными факторами.

Обратимся к работе Э. Шострома «Человек - манипулятор», в которой автор рассматривает причины манипуляции, выдвигаемые его предшественниками и современниками[48].

Ф. Перлз утверждает, что в основе манипуляции лежит внутриличностный конфликт человека. Человек никогда не доверяет себе полностью. Сознательно или подсознательно он всегда верит, что его спасение в других. Однако и другим он полностью не доверяет. Поэтому он прибегает к манипулированию, стремясь, чтобы «другие» всегда были у него в доступности, никогда не терять возможность контролировать их и, при таком условии, доверять им больше [8].

Э. Фромм видит в манипуляции недоверие к другим людям, а вследствие этого неспособность к любви. Дж. Хейли, Э. Берн, В. Глассер в качестве причины предлагают рассмотреть боязнь тесных контактов с другими людьми и внутреннее ощущение беспомощности. А. Эллис здесь видит некритичное стремление заполучить одобрение своего поведения и расположение и каждого[48].

Следует отметить также взгляд З. Фрейда, который видел в манипуляции сублимацию (стремление к символическому овладению партнерами по общению как субъектами удовлетворения сексуальных потребностей), и точку зрения А. Адлера, разделявшего манипуляторов на активных и пассивных, реализующих компенсаторное стремление к власти [43; 14]. Б.Ф. Скиннер считал, что манипулятивное поведение получает систематическое позитивное подкрепление в виде социального успеха в рыночных и тоталитарных обществах [37]. В. Франкл акцентировал внимание на том, что человек стремится заполнить индивидуальный смысловой вакуум культивируемыми в обществе псевдоценностями [42].

Рассмотрим культурные предпосылки манипуляции.

Описание того, как герой с помощью манипуляции добивается своей цели, мы встречаем в преданиях, дошедших до нас в форме мифов. В них мы видим, как, манипулируя, герой проявляет способность к уловкам, связанную с умом и хитростью. Хитрость и изобретательность являются одними из наиболее распространенных приемов манипуляции. Они выступают в качестве основных элементов интриги и также часто используются в сказках всех народов мира. Герои прибегают ко лжи, для осуществления их уловок требуется немало изворотливости. Воплощение хитрости в русских сказках – Лиса. Именно Лиса обманула и съела Колобка, Лиса же трижды выманивала из избы Петушка, пока не унесла с собой, в сказке «Лиса и заяц», изба у Лисы растаяла, она попросилась у зайца переночевать, и выгнала его из дому.

Однако в русских сказках склонность к манипулированию проявляет не только Лиса. Даже такой положительный герой как Иван – Царевич

достигает высшего из возможных статуса, который определяется женитьбой на спасённой царевне, приобретением богатств (добра, драгоценностей), царской властью, тоже благодаря своей хитрости и изобретательности [36].

Е.Л. Доценко подчеркивает, что мифологический и сказочный культурный фон не только характеризуется положительным отношением к хитростям и уловкам, но даже возводит их в ранг положительных характеристик и поощряемых действий. Иногда это объясняется тем, что манипуляция предпочтительнее физической расправы. Однако чаще акцент делается на выигрыше, ради которого все эти хитрости изобретались.

Не только мифы и сказки образуют для слушателя неисчерпаемый источник манипулятивного вдохновения. Приключенческая литература с молодых лет приучает читателя к романтике борьбы и ценности победы в ней. Ради достижения желанной цели герои готовы на любые средства, почетное место среди которых занимают уловки и хитрости, сноровка в их изобретении и исполнении [14].

В качестве примера приведем роман Ильфа и Петрова «12 стульев».

Как ни восхититься находчивостью «великого комбинатора» Остапа Бендера, который на ходу справляется с, казалось бы, невероятно трудными задачами. Вспомним шахматный турнир в городе Васюки, устроенный Бендером, оставшимся без средств к существованию. Представившись гроссмейстером, великий комбинатор настолько красочно расписывает шахматное будущее васюкинцев, что не только без труда получает аванс в размере двадцати рублей, но и обретает возможность заработать еще больше на самом турнире [20].

Искуснейшие манипуляции пронизывают все действие романа, а, сопровождаясь обаятельностью героя, вдохновляют читателя на перенос такого образа действий в жизнь.

Манипулятивные действия мы видим и в работе известных исторических деятелей. Крылатая фраза «победителей не судят» выражает

логику снятия ответственности, является ссылкой на то, что цель оправдывает средства.

Подводя итог, процитируем Е.Л. Доценко: «Мы обнаруживаем два важных «культурных приобретения» — БОРЬБА как ценность и ХИТРОСТЬ как образец одного из возможных средств ее ведения. Вместо хитрости можно поставить манипуляцию — суть от этого не изменится. Неявный лозунг «Хитрить можно, хитрить нужно, хитрить — значит выиграть!» людьми не только принимается, но и активно используется, доводится до автоматизма, до душевной привычки, проникает в самые глубокие смысловые основания личности, откуда затем с большим трудом может быть вымыт иными ценностями» [14].

Таким образом, человек сталкивается с противоречием: с одной стороны, опираясь на культурный опыт поколений, он понимает, что хитрость или манипуляция – быстрый и эффективный способ достижения желаемого, с другой стороны, иные ценности, формируемые социумом, формируют в его сознании вопрос об этичности такого воздействия. Выбор той или иной стратегии поведения обусловлен многими факторами, в том числе особенностями ситуации и особенностями личности манипулятора. Для более глубокого понимания специфики манипулятивных приемов рассмотрим классификации манипуляций.

1.1.4 Классификация манипуляций

Существуют различные классификации манипуляций. Для начала рассмотрим наиболее распространенную, которая делит манипуляции на вербальные и невербальные.

Многие авторы разделяют манипуляции по этому признаку, однако, обратим внимание на работу А.А. Леонтьева «Психология общения». Предложенная классификация манипуляций тесно связана со способами

передачи информации. По вербальному каналу передается менее 33% информации, это происходит с помощью речи манипулятора (учитываются все слова и звуки, произносимые им в ходе общения). Большая же часть (65%) передается с помощью невербальных знаков, то есть поз, жестов, мимики, пантомимики, территориального расположения и т. д. А.А. Леонтьев утверждает, что передача информации при манипуляции происходит от «манипулятора» к «субъекту манипуляции» [27].

В статье Т.И. Михайловой «Манипулирование по-китайски» можно проследить развитие этих видов коммуникации в западной и восточной культуре.

Невербальная коммуникация развивается преимущественно на востоке, в то время как на западе более стремительно происходит развитие вербальной коммуникации.

В качестве примера можно привести древний Китай, где мало внимания уделялось изучению приемов аргументации, риторическим построениям и анализу частей речи, то есть вербальные приемы воздействия развивались слабо. При спорной ситуации люди, вместо того, чтобы стремиться убедить оппонента, старались еще до начала разговора склонить собеседника к своему мнению, делая акцент не на речевых техниках убеждения, а на создании такого отношения с другим человеком, при котором любое предложение будет принято безо всякого сомнения.

В Риме развитие коммуникации происходило иначе: здесь широкое распространение получил такой вид искусства, как ораторство, для развития этого качества даже открывались специальные школы. Таким образом, здесь более активно шло развитие вербальной коммуникации [28].

В.В. Знаков предлагает разделить манипуляции на осознаваемые и неосознаваемые самим манипулятором.

Манипуляция, осознаваемая субъектом, может быть социально желательной, когда человек прибегает к ней из лучших побуждений, стремясь помочь ближнему. Другой вариант – социально неодобряемая

манипуляция, направленная исключительно на получение собственной выгоды и удовлетворение своих потребностей.

Иногда человек прибегает к манипуляции, стремясь достичь результата, полезного для всех, при этом осознавая свои манипуляции, но не видя другого выхода. В качестве примера здесь можно привести действия матери, уговаривающей свою дочь в мороз надеть теплую, но менее красивую одежду [19].

С.Г. Кара-Мурза в работе «Манипуляция сознанием» предлагает классифицировать манипуляции по мишеням воздействия, в качестве которых могут выступать мышление, чувства, воображение, память, внимание.

Автор утверждает, что, поскольку логическое мышление человека изучено досконально, в него нетрудно вторгнуться и ограничить возможность приходить к верным умозаключениям. Манипуляция происходит за счет внесения хаоса в логические цепочки размышлений и рассуждений человека, тем самым делая его управляемым.

Воображение человека – творческий, спонтанный, слабоуправляемый процесс, мало подверженный дисциплине и логике. За счет этого он особенно подвержен внешнему воздействию. Некоторые люди подвержены грезам, уводящим их от реальности, другие же, наоборот, не умея создать образ самостоятельно, ищут его в готовом виде. И у тех и у других риск стать жертвой манипуляции велик. Воображение перерабатывает впечатления, полученные человеком при каких-либо обстоятельствах, создавая мыслительные и чувственные образы. Через воображение манипулятор может воздействовать и на мышление и на чувства.

Память и внимание – важнейшие мишени воздействия манипулятора. Манипулятор действует следующим образом: стремясь в чем-то убедить слушателей, он стремится привлечь внимание людей к своему сообщению. Затем важно, чтобы сообщение запомнилось слушателю. Внимание человека сосредотачивается на важном объекте, при этом сознание отсеивает

второстепенные раздражения и информацию. Искусственно рассеивая внимание, распределяя его между несколькими объектами, можно и без полного отвлечения внимания от важного для человека объекта значительно снизить возможности восприятия и осмысления человека.

Манипулятор воздействует на все виды памяти человека. Когда человек получает какую-либо информацию, сначала происходит пассивное запоминание, затем в работу вступает рассудок, и, если сообщение оказалось убедительным, информация внедряется в память и начинает воздействовать на сознание. Человеку кажется убедительным то, что он запомнил, даже если это произошло путем механического повторения, а, попав в сознание, сообщение начинает действовать независимо от того, верно оно, или нет. Такой способ воздействия часто используется в коммерческой рекламе [24].

Е.Л. Доценко предлагает классификацию манипуляций по мишеням воздействия:

Первая категория – «побудители активности», в нее включены потребности, интересы, склонности, идеалы.

Вторая категория – «регуляторы активности». Здесь речь идет о смысловых, целевых и операциональных установках, групповых нормах, самооценке, мировоззрении, убеждениях, верованиях.

Третья категория – «когнитивные (информационные) структуры». В нее входят знания о мире, людях, сведения, которые обеспечивают информацией человеческую активность.

Четвертая категория – «операциональный состав деятельности» - это способ мышления, стиль поведения, привычки, умения, навыки, квалификация.

Пятая категория – «психические состояния», например, фоновые, функциональные, эмоциональные и т.п. [13]

Г. Грачев и И. Мельник в работе «Манипулирование личностью» разделяют манипуляции по ситуациям, в которых данное воздействие произошло. Они выделяют три группы:

1. Ситуации межличностного взаимодействия, в которых общение и обмен информацией происходят непосредственно, то есть «лицом к лицу», а также опосредованно через различные системы связи: почту, телеграф, Интернет и т.д.

По содержанию, характеру социальных связей или в соответствии с основными сферами образа жизни, здесь можно выделить следующие категории:

- общественно - политические;
- профессионально - деловые;
- социокультурные;
- семейно - родственные;
- социально - бытовые;
- дружеские;
- случайные.

2. Ситуации, в которых человек, находясь в определенной общности людей, подвергается непосредственному информационно-психологическому воздействию некоторым коммуникатором - личностью или группой (оратор, президиум). Их можно определить как «публичные». Чаще всего они происходят при проведении собраний, совещаний, митингов, зрелищных мероприятий и т.д.

3. Ситуации, в которых информационно - психологическое воздействие на человека осуществляется средствами массовой коммуникации. Коммуникация здесь односторонняя и опосредованная, по типу «человек - аудитория». К этому типу можно отнести просмотр телепередач, прослушивание радиопрограмм, чтение газет, журналов, и т. д. [11]

Таким образом, на настоящий момент существующие классификации рассматривают манипуляции по различным основаниям. Остановившись на классификации, предложенной Г. Грачевым и И. Мельником, в своей работе мы рассмотрим манипуляции в ситуациях межличностного взаимодействия,

обратив особое внимание на «семейно – родственные» и «социально – бытовые».

1.2 Манипулирование в межличностном взаимодействии

1.2.1 Специфика манипулятивного воздействия

Опираясь на работу Е.Л. Доценко, рассмотрим действия, через которые проявляется манипуляция в ситуации межличностного взаимодействия, и которые характеризуют активность манипулятора.

Проясним значение некоторых составляющих манипулятивного общения.

Под «ситуацией» (психологической) будем понимать относительно устойчивое в определенный промежуток времени сочетание интенций человека и условий их осуществления. Переход к следующей психологической ситуации происходит при смене намерений человека либо при изменении условий, вызванных активностью в ней этого человека, других людей или объективными обстоятельствами.

«Манипулятивное намерение» является основной составляющей комплекса интенций, определяющих ситуацию как манипулятивную. Реализация его ведет к действиям – «манипулятивным попыткам», «манипулятивным воздействиям».

Средства манипуляции разнообразны. Опыт манипулятора, гибкость его мышления, а также арсенал используемых приемов определяют успешность манипуляции [14].

Различные авторы предлагают свои классификации технологий манипулирования, однако, в их работах можно выделить некоторые закономерности. Обсуждение сводится к оперированию одними и теми же

темами, которые Е.Л. Доценко в своей книге «Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита» объединяет в следующие группы:

- 1) оперирование информацией;
 - a) искажение информации.
 - b) утаивание информации.
 - c) способ подачи информации.
 - d) момент подачи информации
- 2) сокрытие манипулятивного воздействия;
- 3) степень и средства принуждения, применения силы;
- 4) мишени воздействия;
- 5) тема роботообразности, машиноподобия адресата воздействия [14].

Рассмотрим эти группы подробнее.

1. Оперирование информацией.
 - a) *Искажение информации.*

А.А. Бодалев рассматривает искажения информации, варьируя их от откровенной лжи до частичных деформаций, к которым относится, например, смещение понятия по семантическому полю. Для иллюстрации он описывает ситуацию, когда борьба за интерес какого-либо меньшинства позиционируется как борьба против интересов большинства [6].

- b) *Утаивание информации.*

Проявляется в сокрытии каких-либо тем. Однако чаще используется метод частичного освещения или избирательной подачи материала [14].

- c) *Способ подачи информации.*

Важность этой технологии отмечает в своей работе Е.Л. Доценко. Подача информации в неструктурированном виде позволяет заполнить пустоту ничемными сведениями, трудными для восприятия или обрушить на собеседника поток ненужной информации, в котором теряется истина [14].

- d) *Момент подачи информации* тоже отражается на восприятии ее слушателями.

Важное сообщение может подаваться в момент, когда собеседник погружен в какую-либо деятельность или занят своими мыслями, при этом совершенно не настроен на восприятие информации. Сообщение при этом останется без внимания, но манипулятора нельзя будет обвинить в утаивании информации.

2. Соккрытие воздействия.

Эта тема активно обсуждается в современной психологии. По мнению Е. Л. Доценко, проанализировавшей дискуссии по данной теме, манипулятивное воздействие носит тайный характер, наиболее тщательно манипулятор скрывает свои намерения. Однако не всегда манипулятор стремится к сокрытию своих целей, иногда такие действия происходят неосознанно для него. Это может положительно сказаться на его манипуляции: манипулятивные приемы в наивном неосознаваемом варианте выглядят более естественно.

3. Средства принуждения.

Применительно к межличностному взаимодействию обсуждается применение сильной и слабой позиций. Е. Л. Доценко пишет о том, что «праведная» позиция строгого начальника, тотально контролирующего ситуацию, явно использующего свои полномочия расценивается как слабая позиция. Открытая конфронтация со стороны подчиненного по отношению к начальнику обозначает проявление слабости.

4. Мишени воздействия.

Е. Л. Доценко, анализируя литературу, отмечает, что обличению подвергается тот факт, что воздействие строится в расчете на низменные влечения человека или его агрессивные устремления. К ним можно отнести секс, чувство собственности, враждебное отношение к непохожим на нас (него), неустойчивость перед искушениями власти, денег, славы, роскоши и т. п. Как правило, манипулятор воздействует на влечения, действующие безотказно: потребность в безопасности, в пище, в чувстве общности и т. п.

5. Роботизация.

Люди, подвергающиеся манипулятивному воздействию, превращаются в «марионеток», управляемых с помощью «ниточек» (например, средств массовой информации). В результате такие усилия ведут к деиндивидуализации и деперсонализации людей, превращению их в податливых объектов манипулирования [14].

Можно сделать вывод о том, манипулятивные технологии – это структурные составляющие манипулятивного процесса, и каждая из них влияет на его эффективность. При этом «подготовительный этап» манипуляции может протекать у манипулятора неосознанно.

1.2.2 Приемы манипулирования в межличностном взаимодействии

Эффективность манипуляции также зависит от приемов, с помощью которых осуществляется воздействие. Для манипуляции каждого типа характерны свои манипулятивные приемы. Чтобы рассмотреть приемы, которые наиболее часто используются для манипуляции в межличностном взаимодействии, используем классификацию, предложенную Г. Грачевым, И. Мельником в книге «Манипулирование личностью». В ней воздействие направлено преимущественно на группы людей, однако манипулирование в межличностном взаимодействии строится на тех же принципах.

Авторы предлагают разделить манипулятивные приемы на три категории:

1. организационно-процедурные;
2. личностные;
3. логико-психологические.

1. Организационно – процедурные приемы связаны предварительной подготовкой к процессу взаимодействия, созданием определенных условий для манипуляции. Организатор манипуляции стремится затруднить процесс общения для жертвы, и с помощью этого достичь намеченных целей [11].

К этой категории условно можно отнести следующие приемы манипулирования:

Дозирование информации.

Сообщение подается небольшими частями, что затрудняет его восприятие.

Чрезмерное информирование.

Обратный вариант дозирования информации, когда, наоборот, собеседнику подается объем информации, превышающий его возможности восприятия [11].

Провокация подозрения.

Манипулятор выдвигает заявление типа: «Вы думаете, я буду вас уговаривать?..». Эта фраза предполагает отрицательный ответ, и ставит собеседника в некомфортную позицию. Жертва начинает уговаривать манипулятора в обратном, при этом бессознательно склоняясь к его позиции. В такой ситуации стирается грань между восприимчивостью лжи и правды, а манипулятор добивается своей цели.

Ссылка на «великих».

В своей речи манипулятор ссылается на высказывания известных и значительных людей, на какие-либо социальные устои и принципы. Этим он принижает статус жертвы, заставляя ее думать, что все великие считают так, а кто он, чтобы им противоречить. Это заставляет собеседника склониться к навязанной позиции [18].

Иносказание.

Информация, которую манипулятор стремится внедрить в сознание жертвы, скрыта среди иносказательной и метафоричной истории. Смысл этой истории и передает мысль манипулятора. При этом информация воспринимается менее критично и проще внедряется в сознание, когда история яркая и живописная. Затем информация «начнет работать» в момент, заложенный изначально, или при активации кода, заложенного

манипулятором, чтобы каждый раз добиваться соответствующего эффекта [23].

2. Личностные или психологические приемы основаны на чувствах, возникающих у собеседника: раздражение, стыд, применение лести, игра на невнимательности, самолюбии и других особенностях человека [11].

Агрессивная манера ведения разговора.

Манипулятор изначально придает своей речи высокий и агрессивный темп, бессознательно оказывая давление на оппонента. Это также затрудняет восприятие информации собеседником, вынуждает его соглашаться с позицией манипулятора. При этом у жертвы возникает желание скорее закончить разговор.

Мнимое непонимание.

Манипулятор, как будто для того, чтобы проверить, насколько правильно он услышал сообщение, повторяет слова собеседника, внося в них свой смысл. Начало фразы может быть таким: «Извините, правильно ли я вас понял, вы говорите что...», а дальше он повторяет 60-70% информации, сказанной собеседником, но конечный смысл оказывается искажен, благодаря информации, введенной им.

Провокация на скандал.

Манипулятор, вовремя употребляя обидные фразы, стремится вывести собеседника из себя, вызвать в нем гнев, обиду, ярость, непонимание и т. д.

Навязывание мыслей.

Повторяя одни и те же слова, манипулятор приучает собеседника к информации, которую собирается донести до него.

Мнимая невнимательность.

Манипулятор, ссылаясь на собственную невнимательность, чтобы, добившись своего, в случае возражений оппонента оправдать себя тем, что не заметил или прослушал протест с его стороны.

Принижение иронии.

Манипулятор подчеркивает незначительность собственного статуса, вынуждая этим объект утверждать обратное и стремиться возвысить его. При этом последующие действия манипулятора не замечаются жертвой или воспринимаются некритично.

Ложная ущербность, или мнимая слабость.

Манипулятор демонстрирует свою слабость, включая у жертвы эффект снисходительности. Жертва чувствует себя расслабленно, ее мышление не критично, она не придает значения информации, поступающей от манипулятора. При этом сообщение, исходящее от манипулятора, сразу откладывается в подсознании жертвы в виде установок и паттернов поведения, а манипулятор добивается своего.

Ложная влюбленность, или усыпление бдительности.

Манипулятор выражает к собеседнику чрезмерное уважение, почитание, симпатию или даже влюбленность, добиваясь при этом большего, чем просит открыто.

Мнимая усталость, или игра в утешение.

Манипулятор демонстрирует усталость, невозможность что-либо доказывать или выслушивать возражения. Собеседник стремится скорее согласиться с его словами и доводами, чтобы не утомлять его своими возражениями.

Оказанная любезность, или плата за помощь.

Манипулятор, как бы давая дружеский совет собеседнику, советует ему принять то или иное, на самом деле выгодное для себя, решение. Несмотря на демонстрируемую дружбу, они могут быть впервые знакомы [17].

Команды, скрытые в вопросах.

Манипулятор вуалирует свою команду-установку под видом просьбы. Например, вместо грубого приказания «Закройте немедленно дверь!» манипулятор может оформить это просьбой в вопросе: «Я вас очень прошу, вы не могли бы прикрыть дверь?». Второй вариант произведет более приятное впечатление на собеседника [23].

3. Логико-психологические приемы строятся на нарушении законов логики или, наоборот, на использовании формальной логики в целях манипуляции. К этой категории мы также отнесем приемы манипуляции, основанные на логике построения диалога.

Ложная выгода противника.

Манипулятор представляет позицию оппонента изначально более выгодной, что вызывает в собеседнике стремление оправдаться, снять с себя подозрение. При этом он начинает воспринимать доводы манипулятора менее критично. Обычно манипуляция происходит словами: «Вы так говорите, потому что сейчас этого требует ваше положение...».

Ложное соглашательство.

Манипулятор соглашается со словами оппонента, но после этого сразу вносит свои поправки. Это происходит по принципу: «Да, да, все правильно, но...».

Специфическая терминология.

Манипулятор, используя специфические слова, не известные собеседнику, как бы принижает его статус, вызывает чувство неудобства. Это позволяет манипулятору оказаться изначально в более выигрышном положении. Если при этом жертва из скромности или неуверенности в себе стесняется переспросить значение термина, манипулятор с легкостью поворачивает ситуацию в нужное русло. При необходимости он может сослаться на молчание оппонента как одобрение своих слов.

Формирование ложной глупости и неудачливости.

Манипулятор с помощью выражений типа «это банально», «это безвкусица» и т. д. изначально бессознательно принижает роль оппонента, кроме того, он формирует зависимость этого человека от мнения других людей, в том числе от своего собственного. Впоследствии это позволяет манипулятору с легкостью внедрять жертве свои идеи, заставлять ее решать проблемы, актуальные для манипулятора.

Недоказанность, с намеками на некие особые обстоятельства.

Манипулятор действует, используя некоторые недоговоренности, заставляющие собеседника бессознательно домыслить услышанное. При этом у него возникает уверенность в том, что он понял сообщение. Когда обнаруживается, что информация была понята неверно, жертве оказывается нечего возразить манипулятору, поскольку у этого человека остается чувство, что он сам виноват, потому что не понял. При этом он принимает навязанные правила игры.

Ориентированность на плюсы.

В речи манипулятора акценты делаются на плюсы, и это позволяет ему продвигать свою идею.

Нарочитая поспешность, или перескакивание тем.

При построении речи манипулятор, озвучив сообщение, поспешно перескакивает на другую тему. При этом он понимает, что внимание собеседника тут же переключится на новую информацию, а предыдущее сообщение, которое не было опротестовано, дойдет до подсознания слушателя, а после этого будет восприниматься им как собственная мысль, то есть перейдет в сознание. Кроме того, такая манера изложения открывает манипулятору возможность в короткий промежуток времени осветить большое количество тем, разнообразие информации же снижает критичность восприятия, что помогает манипулятору добиться своего.

Перебивание, или уход мысли.

Во время беседы манипулятор периодически перебивает мысль партнера, что позволяет ему направить разговор в нужное русло.

Скажи «да», или путь к согласию.

В диалоге манипулятор старается структурировать свою речь таким образом, чтобы собеседник постоянно соглашался с его словами. При этом он направляет разговор на выгодные для себя темы и проталкивает жертве свои идеи.

Неожиданное цитирование, или слова оппонента в качестве доказательства.

Во время разговора манипулятор внезапно цитирует слова оппонента, сказанные ранее. Это обескураживает жертву и помогает манипулятору добиться своего. Сами слова в большинстве случаев бывают частично выдуманными, имеющими незначительную схожесть с тем, о чем говорил объект манипуляции. При этом они искажают изначальную мысль жертвы и поворачивают разговор в направление, выбранное манипулятором.

Внезапный контраргумент, или коварная ложь.

Манипулятор в процессе беседы внезапно ссылается на слова, якобы сказанные оппонентом ранее, а далее, отталкиваясь от них, развивает тему. Подобные «откровения» вызывают у жертвы чувство вины, и это снимает барьеры критичности восприятия.

Обвинение в теории, или мнимое отсутствие практики.

Манипулятор выдвигает контраргумент о том, что слова собеседника хороши только в теории и утверждает, что на практике ситуация будет иной. При этом он заставляет жертву почувствовать, что ее слова никакой ценности не несут, они хороши только на бумаге, а в жизни все будет происходить иначе, поэтому опираться на предложенную оппонентом позицию не следует [17].

Иллюзия выбора.

В процессе беседы манипулятор высказывает какое-либо утверждение, которое ставит оппонента в ситуацию выбора одной из альтернатив так, как будто он уже согласился со словами манипулятора. Как пример можно привести ситуацию, когда мать, желая заставить маленького сына прибраться в комнате, спрашивает: «Ты уберешь игрушки до обеда или после?» Своими словами она формирует мнение, что вопрос о том, будет ли сын убирать игрушки, уже решен и при этом, используя ловушку для сознания, имитирует у него право на выбор.

Метод Штирлица.

В любом разговоре человек лучше всего запоминает информацию, изложенную в начале и в конце, поэтому опытный манипулятор не только

правильно входит в беседу, но и нужные слова, то, что должен запомнить собеседник, ставит в конец [23].

1.2.3 Манипулирование в межличностном взаимодействии: оценочный взгляд на проблему и вытекающее из этого противоречие

При изучении литературы по теме «манипулирование» мы столкнулись с противоречием: многие авторы определяют такой способ воздействия как нежелательный, деструктивный, наделяют его негативным смыслом. Однако, предлагая альтернативу, говорят о тех же манипуляциях, только теперь воздействие выражено в несколько иной форме и направлено на благо партнера. Другие же авторы изначально придерживаются мнения о том, что манипуляция может быть вполне уместна и этически обусловлена, это один из способов воздействовать на собеседника так, чтобы обе стороны остались удовлетворены коммуникацией.

По мнению Э. Шострома, современный человек – манипулятор. Он говорит о том, что манипулятор живет в каждом, сознательно или неосознанно воздействует на себя и окружающих, стараясь превратить их в средства обретения каких-либо благ.

При описании манипуляции Э. Шостром приводит метафору «чума современности». Он говорит о том, что в современном мире человек рассматривается как продукт научного рыночного подхода, главная задача которого: сформировать «вещное» отношение друг к другу. Человек представляет собой вещь, которую следует хорошо изучить, чтобы умело на нее воздействовать. При этом невозможно манипулировать человеком, не причиняя ему вреда.

Наделяя термин «манипуляция» негативной окраской, автор предлагает альтернативу: актуализация. Актуализатор рассматривает людей как субъектов, наделенных уникальными способностями, способных проявлять

свое действительное «Я». Так, в каждом человеке сочетаются манипулятор и актуализатор, и следует влиять на их соотношение, заменяя манипулятивные формы поведения актуализационными.

Э. Шостром называет актуализационное поведение — творческим. По его мнению, актуализационное поведение представляет не что иное, как творчески выраженное манипулятивное поведение. То есть автор, наделяя термин «манипуляция» негативными характеристиками, имеет ввиду не манипулирование в целом, а деструктивную форму его проявления. Автор вводит термин «актуализация», который попадает под определение манипуляции, предложенное Е.Л. Доценко. Он старается конкретизировать и разграничить формы, которые манипулирование в межличностном взаимодействии может принять [48].

В работе Е.Л. Доценко манипуляция тоже рассматривается в негативном значении. Формируя шкалу межличностных отношений, автор выделяет пять уровней установок на взаимодействие:

1. доминирование;
2. манипуляция;
3. соперничество;
4. партнерство;
5. содружество.

Предложенные здесь уровни взаимодействия имеют заметную оценочную нагрузку. От доминирования к содружеству происходит переход от отношений власти к равноправным взаимоотношениям. Манипулирование же занимает позицию, близкую к началу списка, который представляет собой полное подавление интересов партнера.

Однако, по мнению Е.Л. Доценко, в определенном контексте каждый уровень может оказаться адекватным. Например, в случае дефицита времени или при экстремальной ситуации манипуляция, как и доминирование, может быть вполне уместна и этически обусловлена. Э. Шостром же говорит о том, что во многих жизненных ситуациях этот способ взаимодействия способен

поднять общение от доминирования и насилия к более гуманной форме – манипуляции, в этом контексте манипулирование оказывается благом [14].

Э. Берн вместо слова «манипуляция» использует более мягкий термин «игры». По его мнению, игра – это «последовательность транзакций с четким и предсказуемым исходом, основанная на индивидуальном планировании» [4]. Внешне эти транзакции выглядят вполне правдоподобно, но при этом, человек, совершающий их, руководствуется скрытой мотивацией. Обычно игры протекают бессознательно.

Управление своими эмоциями – существенная черта игр. Следование «правилам игры» поддерживается обществом, а отступление от них может вызвать социальное осуждение. Важная функция игры – структурирование времени человека, некоторым людям, жизненные позиции которых неустойчивы, игры необходимы для поддержания их психического здоровья, лишившись возможности действовать по наработанным схемам, они впадают в безысходное отчаяние.

Однако игра, по мнению Э. Берна, только суррогат истиной близости. Близость можно охарактеризовать тем, что индивидуальное планирование становится интенсивнее, а социальные нормы, мотивы и ограничения отходят на задний план. Это самая совершенная форма человеческих взаимоотношений, которая, при наличии соответствующего партнера, приносит ни с чем не сравнимое удовольствие [4].

Другой взгляд на проблему манипулирования мы видим в работах Д. Карнеги. Он описывает секреты успешного общения, помогающие, не переходя грани этики, добиваться своего. В качестве примера приведем некоторые из них:

- пусть ваш собеседник считает, что данная мысль принадлежит ему;
- искренне старайтесь смотреть на вещи с точки зрения вашего собеседника;

- относитесь сочувственно к мыслям и желаниям других;
- взывайте к более благородным мотивам;
- драматизируйте свои идеи, подавайте их эффектно;
- бросайте вызов, задевайте за живое.
- начинайте с похвалы и искреннего признания достоинств собеседника;
- указывайте на ошибки других не прямо, а косвенно;
- сначала поговорите о собственных ошибках, а затем уж критикуйте своего собеседника;
- задавайте собеседнику вопросы, вместо того чтобы ему что-то приказывать;
- давайте людям возможность спасти свой престиж;
- выражайте людям одобрение по поводу малейшей их удачи и отмечайте каждый их успех;
- будьте чистосердечны в своей оценке и щедры на похвалу;
- создавайте людям хорошую репутацию, которую они будут стараться оправдать;
- прибегайте к поощрению. Создавайте впечатление, что ошибка, которую вы хотите видеть исправленной, легко исправима; делайте так, чтобы то, на что вы побуждаете людей, казалось им нетрудным;
- добивайтесь, чтобы люди были рады сделать то, что вы предлагаете.

Данные приемы построения взаимодействия попадают под определение манипуляции. По мнению автора, в процессе общения часто возникает необходимость воздействовать на собеседника. Неприкрытое давление автоматически вызовет у него сопротивление, а данные принципы помогают настоять на своем так, чтобы оппонент остался удовлетворен коммуникацией [26].

Анализируя работы Д. Карнеги, можно сделать вывод, что искусное манипулирование – способность выстроить взаимоотношения таким образом, чтобы оба партнера остались в выигрыше. В связи с этим возникает вопрос, является ли развитие коммуникативных навыков тренировкой способности к манипулированию, и как сказывается такое воздействие на собеседника на удовлетворенности коммуникацией. Следует отметить, что впоследствии работы Д. Карнеги были подвержены критике, наиболее известная из которых – книга Э. Шострома «Человек – манипулятор или Анти - Карнеги».

С.А. Зеленин говорит о том, что психика человека предрасположена к восприимчивости, которую можно назвать манипулированием. Отношения в обществе без манипулирования невозможны.

«Наша жизнь начинается с манипуляций, приводящих к зачатию, и заканчивается манипуляциями, которые продолжаются уже после того как мы становимся телом бездыханным. А между этими двумя событиями происходят наши взаимные манипуляции с миром, окружающим нас» [16].

Обычно воздействие одного индивида на другого носит бессознательный характер. Манипуляции могут быть как негативные, так и позитивные. Если воздействие на человека происходит с пренебрежительным подтекстом, мы, скорее всего, имеем дело с манипуляцией негативной. Позитивной можно назвать такую манипуляцию, цели которой ясны обеим сторонам, а результаты всех по-настоящему устраивают [16].

В.П. Шейнов в книге «Скрытое управление человеком» предлагает рассмотреть два пути управления человеком:

- попытка заставить его выполнять навязанное действие – открытое управление;
- замаскировать управляющее воздействие таким образом, чтобы оно не вызывало возражений – скрытое воздействие.

Ко второму способу прибегают в тех случаях, когда предполагают сопротивление воздействию. При этом после провала первого способа действий применить второй будет невозможно.

Вопрос об этичности скрытого управления человеком зависит от степени моральности целей инициатора. Если его целью является получение личной односторонней выгоды за счет жертвы, то такое воздействие аморально. Автор называет этот вид воздействия манипуляцией. По его мнению, манипулирование - это вид скрытого управления, определяемый эгоистическими, неблагоприятными целями манипулятора, наносящего ущерб (материальный или психологический) своей жертве.

Скрытое управление может преследовать благородные цели. Например, женщина с помощью хитростей и уловок старается отучить мужа от вредных привычек (курения, алкоголя и т. д.). Такое воздействие можно только приветствовать.

В некоторых случаях достаточно трудно провести грань между этими двумя понятиями. Поэтому автор использует термин «скрытое управление», имеющий более широкий смысл [46].

Таким образом, на сегодняшний день нет единой точки зрения на проблему манипулирования: большинство авторов, к которым можно отнести Э. Шострома и Е.Л. Доценко, описывают этот феномен как нежелательный, деструктивный, разрушающий взаимоотношения. Однако некоторые психологи, например, Д. Карнеги, С.А. Зеленин, В.П. Шейнов, напротив, придерживаются мнения, что уместное и искусное использование манипуляций, особенно в благородных целях, может положительно сказаться на отношениях людей друг к другу.

1.3 Манипулирование в супружеских отношениях

1.3.1 Понятие «удовлетворенность браком» и влияющие на него факторы

Понятие «удовлетворенность браком» определяется большинством специалистов как внутренняя субъективная оценка, отношение супругов к собственному браку. С.Г. Голод дает наиболее полное определение этому понятию: «Удовлетворенность браком, очевидно, складывается как результат адекватной реализации представления (образа) о семье, сложившегося в сознании человека под влиянием встреч с различными событиями, составляющими его опыт (действительный или символический) в данной сфере деятельности» [10].

Понятие удовлетворенности браком имеет много общего с понятием стабильности семьи. Однако не всегда высокостабильные браки характеризуются высоким уровнем удовлетворенности браком [39].

На удовлетворенность браком влияют различные факторы. Рассмотрим классификацию этих факторов, предложенную А.Ю. Тавит.

Автор выделяет следующие факторы:

- возникшие до бракосочетания - происхождение, качества личности, идеал супруга и брака, мотивы вступления в брак;
- возникшие во время брачного периода - этически-эмоциональные отношения супругов, психофизиологические отношения супругов, единство взглядов на воспитание детей, распределение домашних и хозяйственных работ, свободное время и его проведение, отношение с отцом-матерью супруга(и), с друзьями, отношение к алкогольным напиткам и т.д. [15]

Ю.Е. Алешина в своих исследованиях выяснила, что удовлетворенность браком зависит от стажа семейной жизни. Кривая этой

зависимости имеет U-образную форму – в течение первых двух десятилетий существования семьи, удовлетворенность браком постепенно понижается, достигая своего минимального значения в парах со стажем семейной жизни от 12 до 18 лет, а затем возрастает, но уже более резко[1].

На удовлетворенность браком, по мнению А.Я. Анцупова и А.И. Шипилова, влияют семейные конфликты. Они создают психотравмирующую обстановку для всех членов семьи. Заметное расхождение между ожиданиями человека по отношению к семье и ее действительной жизнью, возникающее в конфликтных ситуациях, может привести к полной супружеской неудовлетворенности [3].

Чтобы систематизировать полученные в разных исследованиях факторы удовлетворенности браком, Т. А. Гурко выделил четыре группы факторов:

- 1) социально-демографические и экономические характеристики семьи - величина совокупного семейного дохода, возраст супругов, число детей в семье и т. д.;
- 2) характеристики внесемейной сферы жизнедеятельности супругов - профессиональная сфера, взаимоотношения супругов с ближайшим социальным окружением и т. д.;
- 3) установки и поведение супругов в основных сферах семейной жизнедеятельности - распределение хозяйственно-бытовых обязанностей и совпадение установок в этой сфере семейной жизни, организация досуга;
- 4) характеристики межсупружеских отношений - эмоционально-нравственные ценности (чувство любви и уважения к партнеру, общие взгляды и интересы, супружеская верность и т. д.) [12; 2].

Таким образом, удовлетворенность браком - результат влияния различных факторов, которые включают личностные особенности супругов, специфику их отношений и взаимодействий друг с другом, их профессиональные и социальные достижения, особенности быта, ценности и т.д.

1.3.2 Гендерные различия в отношении к манипулированию

В диссертации «Возрастные, половые и профессиональные различия в понимании манипуляции» А.О. Руслина доказала, что существуют половые различия в понимании манипуляции у мужчин и женщин: мужчины, трактуя определенные отношения между людьми как манипуляцию, значимо чаще женщин склонны «принимать» такое отношение. Женщины значимо чаще проявляют отрицательное отношение к манипулированию, т.е. склонны «отвергать» манипулятивное поведение в отношениях.

Результаты исследования А.О. Руслиной доказывают, что манипулятивная ориентация в общении также связана с определенными свойствами личности. Наиболее сильная связь установлена между манипуляцией и макиавеллизмом личности. По мнению автора, макиавеллизм является одним из психологических оснований манипуляции. А.О. Руслина делает вывод о том, что уровень макиавеллизма выше у мужчин, чем у женщин [34].

Аналогичные результаты можно наблюдать в исследовании В.В. Знакова, который на российской выборке доказал, что для мужчин в сравнении с женщинами характерны более высокие показатели по Мак – шкале. Медиана для ответов женщин принимает более низкое значение ($Me = 69, \min = 41, \max = 90$), чем для ответов мужчин ($Me = 79, \min = 46, \max = 112$) [19].

Результаты данных исследований послужили основанием для выдвижения нами гипотезы о том, что склонность к манипулированию у мужчин выше, чем у женщин.

А.О. Руслина в своей работе рассмотрела людей разных возрастных категорий: «юношеский возраст» (17-22 лет), «молодость» (23-35 лет), «взрослость» (36-60 лет). Она выявила возрастные различия в уровне макиавеллизма у «взрослых» людей и испытуемых «юношеского возраста». Уровень макиавеллизма выше у людей в категории «до 22 лет», однако

склонность «принимать» такое отношение выше у испытуемых категории «36-60 лет». Люди, склонные «принимать» свое манипулятивное поведение характеризуются высоким уровнем макиавеллизма, а люди, «отвергающие» его - низким уровнем [34].

Эти результаты подтверждают исследования В.В. Знакова, в которых он выявил возрастные различия по показателю макиавеллизма. Показатели по МАК-шкале испытуемых в возрасте от 17 до 25 лет значительно превышают оценки мужчин и женщин более зрелого возраста - от 26 до 56 лет ($M = 79,28$ и $M = 74,57$; $t = 5.02$, $p < 0,001$). Следовательно, у молодежи уровень макиавеллизма выше, чем у взрослых людей [19].

В работе Г.Г. Танасова и О.А. Сысоевой «Манипулятивное поведение в отношениях женщин и мужчин с партнером противоположного пола» авторы рассматривают испытуемых, состоящих и не состоящих в браке.

Из их исследования следует, что, как среди женатых людей, так и среди тех, кто в браке не состоит, уровень макиавеллизма выше у мужчин, чем у женщин, что снова подтверждает исследования В.В. Знакова [19].

По мнению Г.Г. Танасова и О.А. Сысоевой, склонность манипулировать партнером выше у людей, состоящих в браке, чем у неженатых [40]. Это послужило основанием для выдвижения нами гипотезы о том, что супруги, состоящие в браке более 10 лет более склонны к манипулированию, чем супруги, брачный стаж которых менее 5 лет.

Г.Г. Танасов и О.А. Сысоева отметили, что приемы манипулирования, преобладающие у людей, состоящих и не состоящих в браке, также различаются. Если замужние женщины в мужчине пытаются пробудить защитника, уже взявшего на себя определенные обязательства, то «свободные» женщины используют тактику «соблазна». Если для женатых мужчин основные виды манипулятивного влияния это – шантаж деньгами, выдвижение требований, просьбы, то, для неженатых, основные инструменты манипулирования это – давление на слабые места,

подчёркивание недостатков, игра на чувствах, а также ложь и недосказанность.

Все испытуемые, состоящие в браке, независимо от пола, подтверждают присутствие манипуляции в семейной жизни.

Кроме того, Г.Г. Танасов и О.А. Сысоева, исследуя связь уровня макиавеллизма с удовлетворенностью браком, выяснили, что убеждение субъекта в том, что другими людьми можно и нужно манипулировать, непосредственно связано с его удовлетворенностью браком. Причем приемы манипулирования, преобладающие у удовлетворенных и неудовлетворенных браком испытуемых, различны [40]. Основываясь на этих результатах исследования, мы выдвинули гипотезу о том, что существует связь между манипулятивным общением и степенью удовлетворенности браком.

1.3.3 Манипулирование в супружеских отношениях

Э. Шостром пишет о том, что способность к манипулированию развивается у человека с раннего возраста, когда ребенок учится ходить, начинает разговаривать, плачет или демонстрирует свое раздражение и с помощью этого добивается желаемого. Окружение поощряет его в этом способе взаимодействия с миром, и к подростковому возрасту человек в совершенстве овладевает манипулятивными приемами. Манипулирование, по мнению Э. Шострома, это универсальный общечеловеческий феномен. Человек не рождается манипулятором. В процессе познания мира он узнает, что с помощью манипуляции можно добиться желаемого и избежать неприятностей, при этом способность манипулировать развивается у него бессознательно [48].

Итак, манипулирование проникает во все сферы жизни человека, и супружеские взаимоотношения – не исключение. Кроме того, склонность к

использованию такого способа воздействия, как и множество других факторов, сказывается на удовлетворенности браком.

Рассмотрим некоторые приемы манипулирования, характерные для супругов.

В.П. Шейнов в книге «Скрытое управление человеком» описывает следующие манипулятивные ситуации:

Манипуляция «Муж – Дитя»

Манипулятором в этой ситуации выступает муж. Он исполняет роль «беспомощного Дитяти»: все поручения жены он выполняет так, что после этого его работу приходится переделывать. При этом вся домашняя работа оказывается взваленной на жену. Женщины, попавшие в подобную ситуацию, часто, называя своих детей, включают в этот список и мужа.

Причины, по которым подобная ситуация происходит, следующие: некоторые мужчины воспитаны по принципу «домашние обязанности – не мужское дело», другие воспринимают поручения жены как фактор, отвлекающий от действительно важных дел.

Эта манипуляция опасна для существования семьи. Перегруженность женщин домашними делами отрицательно сказывается на их удовлетворенности браком.

В качестве профилактики данной ситуации В.П. Шейнов предлагает женщине еще до вступления в брак обсудить с женихом вопросы предстоящей семейной жизни: где жить, сколько детей заводить, кто выполняет те или иные обязанности по дому. До вступления в брак женщине проще настроить мужчину на семейный быт. Он говорит о том, что женщина довольно легко управляет влюбленным в нее мужчиной. Весь вопрос только в том, чтобы сделать это по возможности незаметно, а главное - тактично. Мысль об обязанностях по дому следует внедрять постепенно. Предварительно получив согласие, жена обретает сильного союзника на будущее - обещание, данное мужем до свадьбы. В.П. Шейнов подчеркивает,

что при этом жена прибегает к скрытому управлению с целью предотвращения возможных манипуляций.

Тем, кто состоит в браке давно, автор советует следующее: «Просите помочь или сделать что-то, невзирая на качество исполнения. Выполняют плохо иногда лишь потому, что редко это делают. Будут делать чаще - научатся. За малейший успех хвалите. Что-то недоделал - приласкайтесь и... попросите доделать. Доделал – похвалите»[46].

Анализируя способ защиты от манипуляции мужа, предложенный В. П. Шейновым, мы видим, что жена, еще до совершения манипулятивных действий со стороны мужа, сама прибегает к манипуляции в качестве профилактики. Для женщин со значительным брачным стажем в качестве защиты автор тоже предлагает манипулятивные действия в адрес мужа.

Манипуляция «Обиделся»

Муж, ожидая от жены просьбы с каким-либо поручением, которое выполнять ему не хочется, провоцирует жену на грубость в свой адрес, а затем имеет полное право обидеться и не разговаривать с ней.

Манипуляция «Обиделась»

Противоположный вариант предыдущего манипулятивного приема, когда инициатива идет от жены. Если она заинтересована в небольшом охлаждении отношений, то в ответ на какой-либо незначительный вопрос "заводится" и отвечает грубостью

Манипуляция «Если бы не было тебя»

Может использоваться как женщиной, так и мужчиной.

Жена или муж ссылаются на супруга, обвиняя его в своих неудачах. Например, муж обвиняет жену, что она не создает для его работы комфортных условий и отвлекает разговорами и подчеркивает, что, если бы не она, он бы давно добился успеха в своем деле.

В качестве защиты автор предлагает действовать подобно собеседнику, используя его же приемы, что представляет из себя ответную манипуляцию.

Манипуляция «Просьбы»

Один из супругов просит другого о чем-либо, затем, не предоставляя времени на выполнение задания, высказывает вторую, а затем третью просьбу. Поскольку выполнять эти действия одновременно невозможно, манипулятор добивается своей цели: если супруг продолжает первое дело, его упрекают в невнимательности ко второму и третьему. Если это вызывает гнев, манипулятор коротко и грустно отмечает, что в последнее время супруг стал особенно раздражительным.

«Почему они, а не ты?»

Жена подталкивает мужа к активным действиям на работе: занять более высокую должность, получить большую зарплату и т. д. При этом она за его счет удовлетворяет собственную потребность в самореализации.

Манипуляция «Мнимый больной»

Один из супругов жалуется на плохое самочувствие, недомогание. При этом другой вынужден выполнять все обязанности по дому, при этом уделяя первому повышенное внимание и заботу.

Манипулятивные «проявления любви»

Некоторые манипуляторы разыгрывают из себя «жертв любви». Они, подчеркивая свою заботу о супруге, описывают жертвы и лишения, на которые пошли во имя его блага. Причем супруг может узнать это не только от партнера, но и от постороннего человека.

Молчаливые манипуляции

Когда муж или жена чувствуют себя несчастными, они могут вызвать в партнере чувство вины, окинув его холодным взглядом, демонстративно хлопнув дверью, ледяным тоном в разговоре или красноречивым молчанием.

Таким образом, в большинстве случаев в качестве защиты от манипулятивного воздействия автор предлагает контрманипуляции. Это представляет противоречие изложенной им изначальной позиции о деструктивности подобного способа воздействия [46].

Теперь с позиции Э. Берна в качестве манипулятивных приемов рассмотрим некоторые игры, характерные для супругов, описанные в книге «Игры, в которые играют люди».

«Посмотри, что я из-за тебя сделал»

Первый вариант игры разворачивается, когда муж занят какой-то работой, полностью поглотившей его изолировавшей от мира. В этот момент жена обращается к нему с вопросом или незначительной просьбой. При этом муж бросает инструмент работы (карандаш, паяльник, отвертку) или ударяет по клавишам клавиатуры и в гневе кричит: «Посмотри, что я из-за тебя сделал!» Обычно такие ситуации повторяются неоднократно, и семья привыкает к мысли о том, что когда мужчина занят, лучше его не трогать.

Оплошность мужа в этой ситуации вызвана совсем не вторжением жены, а его собственным раздражением, однако он пользуется этой ситуацией, чтобы выставить из комнаты нарушителя его спокойствия.

Другой вариант этой игры происходит в тех случаях, когда такая модель поведения становится образом жизни человека. Муж предоставляет жене решение всех проблем, ставит ее перед выбором, куда сходить пообедать или какой фильм посмотреть. Если выбор оказывается удачным, он тоже получает удовольствие, а если нет – может прямо или косвенно обвинить жену в неверном решении, сопроводив это фразой «Это ты меня втянула».

«Тупик»

Эту игру проще всего рассмотреть на примере.

Жена предлагает мужу сходить в кино. Он соглашается. Далее возможны два варианта развития событий:

1. В разговоре жена как бы случайно говорит о том, что дом давно требует покраски. Это стоит недешево, а накануне муж просил ее не приставать к нему с непредвиденными расходами хотя бы до конца месяца. Таким образом, момент для обсуждения покраски дома явно выбран неудачно, вследствие этого муж грубо отвечает жене.

2. Муж, собираясь в кино, придает разговору такой тон, что жена не может удержаться от напоминания о необходимости покраски дома. Это тоже провоцирует грубый ответ мужа жене.

Жена обижена и заявляет, что в кино не пойдет, пусть, если ему так хочется, идет один. Муж отвечает, что так и сделает. В итоге муж идет в кино, оставив жену дома лелеять ее оскорбленные чувства.

При этом скрытые механизмы этой игры следующие:

1. Жена знает, что гневу мужа не стоит придавать особого значения. В действительности он только хочет, чтобы жена отметила, как она ценит его труд на благо семьи. Тогда они вместе вполне счастливые смогут пойти в кино. Однако жена отказывается подыгрывать мужу, а он чувствует, что его предали. Он, разочарованный и обиженный, уходит, а она остается дома, втайне чувствуя свою победу.

2. Муж знает, что обиду жены не стоит воспринимать всерьез. На самом деле она хочет внимания и заботы с его стороны. Тогда они вместе вполне счастливые смогут пойти в кино. Но муж не хочет подыгрывать жене, хотя и чувствует, что поступает нечестно. Он уходит из дома с чувством облегчения, соблюдая при этом оскорбленный вид. Жена же остается дома, полная разочарования и обиды.

Еще один вариант игры «Тупик» разворачивается обычно с участием ребенка, однако на его месте может быть и любой из супругов.

В этой игре человека загоняют в тупик: что бы он ни сделал – это оказывается плохо. Во всех его действиях постоянно обнаруживают недостатки.

«Пакет с завтраком».

Семья достаточно обеспечена материально, однако муж, имеющий возможность пообедать в ресторане, берет с собой на работу бутерброды. При этом он старается использовать преимущественно черствый хлеб. Это открывает для него возможность полностью контролировать семейный бюджет, потому что, видя такое самопожертвование, жена не решится на

большие траты. Возможности, которые открывает эта ситуация перед мужем: привилегия обедать в одиночестве и устроить обеденный перерыв в удобное время.

«Фригидная женщина»

Муж приближается к жене с вполне определенными намерениями, но она его отталкивает. После нескольких попыток жена заявляет ему: «все мужчины хотят только одного». Затем она начинает упрекать мужа, что он ее не любит, его интересует только секс.

Муж отступает, но через некоторое время предпринимает повторную попытку, которая заканчивается тем же. Больше сексуальных намерений к жене он не проявляет. Однако через какое-то время жена начинает, как бы случайно, проявлять ему сексуальные намеки. Но очередная попытка мужа снова оканчивается неудачей, провоцируя скандал. Муж решает больше не предпринимать сексуальных попыток, не смотря на все ее провокации.

Затем жена сама начинает проявлять сексуальные намерения в отношении мужа, которые он сначала как будто не замечает, но потом воспринимает как сигнал к действию. Его первые робкие ласки не отвергаются. Он становится смелей. В самый критический момент жена заявляет: «Ну, что я тебе говорила?! Все мужчины хотят одного, мне просто нужна была твоя нежность». Далее разворачивается скандал.

Подобная ситуация может разыгрываться и в обратном варианте, когда сексуальной близости по каким-либо причинам избегает муж.

«Загнанная домохозяйка»

Жена берет на себя все дела по дому. Она выполняет все просьбы мужа и детей, соглашается с замечаниями в свой адрес. С раннего утра она берет на себя инициативу успеть проверить столько дел, что к середине дня у нее находится достаточно оснований, чтобы выйти из строя и бросить все дела на произвол судьбы. В итоге намеченные планы остаются невыполненными, она подводит мужа и детей, а сама страдает и изводит себя от угрызений совести.

«Если бы не ты»

Женщина выходит замуж за авторитарного человека, который будет ограничивать ее активность, оберегая от ситуаций, которых она боится. При этом она жалуется на эти ограничения, муж чувствует себя неловко и вынужден вознаграждать ее, чтобы избавиться от этого неприятного чувства.

«Дорогая»

В компании муж рассказывает историю, выставя жену в невыгодном свете. Он завершает рассказ фразой: «Не правда ли, дорогая?» Женщина соглашается, так как история частично соответствует действительности, а выглядеть занудливым человеком ей не хочется или просто потому, что не вежливо не согласиться с мужем, который только что назвал ее «дорогая». На самом же деле она, выходя замуж, хорошо понимала, что муж способен выставять перед людьми ее недостатки и тем самым избавлять ее от неудобных ситуаций, в которые она неизбежно попадает [4].

И, наконец, рассмотрим приемы манипулирования в межличностном взаимодействии, описанные у Т.М. Харламовой в книге «Психология влияния», которые часто встречаются в отношениях между супругами.

Угроза разводом.

Этот манипулятивный прием представляет собой запугивание супруга, когда один, чтобы настоять на своем, открыто угрожает другому, ставя под угрозу их брак.

Угроза изменой.

Данный прием похож на «угрозу разводом», описанную нами ранее, разница заключается в том, что здесь супруг угрожает не юридическим завершением брака, а действиями, которые однозначно негативно скажутся на браке. Например, эта угроза может звучать в такой форме: «Будешь кричать на меня – останусь ночевать в другом месте».

Формирование чувства вины.

Один из самых распространенных способов манипулирования в семье, особенно часто им пользуются женщины. Воздействие на жертву происходит посредством навязывания ей чувства вины. Это может происходить как

прямо (аргументирование, в разговоре акцент на промахах супруга), так и скрыто (например, молчание одного супруга в ответ на ситуацию, в которой другой супруг, по его мнению, показал себя не с лучшей стороны). Человеком, испытывающим чувство вины, манипулятору становится проще управлять.

Неискреннее заискивание, лесть.

Манипулятор ссылается на свою неопытность и неосведомленность в каком-то вопросе, при этом он обращается к супругу с просьбой о помощи, подчеркивая этим его авторитет. В этом случае манипулятор играет на тщеславии жертвы. Обычно это происходит с помощью фраз типа: «Ах! Я в этом ничего не понимаю!» или «У меня вообще ничего не получается, я бездарность!». При этом манипулятор гарантированно получает часть сделанной за него работы. Еще одним примером может служить ситуация, когда жена восхищается тем, как муж готовит и убирает квартиру, с тайной мыслью о том, что он и в будущем будет этим заниматься. Муж воодушевляется и, действительно, берет на себя эти обязанности.

Унижение, оскорбление ревностью.

Использование этих приемов вызывает у партнера негативные чувства, заставляет его ощутить раздражение, злость или печаль. Это делает его легко управляемым для манипулятора[45].

Этот список приемов манипулирования можно дополнить следующими:

Манипуляция неуверенностью в себе.

Манипулятор находит у супруга наиболее уязвимое место и использует давление на него в целях манипуляции. При этом он старается задеть самооценку жертвы. Как пример можно привести ситуацию конфликта, когда муж говорит жене: «Иди – иди, разведись. Кому ты нужна такая толстая». Или, наоборот, жена высказывает мужу: «Был бы нормальный мужик, уже давно бы сам починил сантехнику».

Манипуляция любовью.

Один из супругов просит другого исполнить что-либо в качестве подтверждения любви к себе.

Манипуляция чувством жалости.

Некоторые люди осознанно принимают позицию жертвы ситуации, осознавая преимущества, которые извлекают из нее. Манипулируя таким образом, они получают сочувствие и помощь от окружающих.

Манипуляция с помощью надежды.

Один из супругов, зная желания другого, обещает вскоре их исполнить. Это обещание удовлетворяет другого супруга на настоящий момент, хотя на самом деле ситуация остается неизменной [31].

Э. Шостром, рассматривая проблему манипулирования в браке, говорит о том, что в большинстве случаев этот способ воздействия на человека приносит несомненный вред взаимоотношениям, маскируя, но не решая, существующие проблемы, может даже привести к распаду семьи. Конфликтные ситуации – неизбежный спутник супружеской жизни. Глубина доверительности между мужем и женой определяется тем, в какой мере каждый из них способен принимать проявления чувств другого. Манипулирование же – наоборот, индикатор неспособности принять переживания собеседника.

Э. Шостром противопоставляет манипуляционной любви (любви манипулятора) актуализационную (любовь актуализатора).

Таким образом, Э. Шостром считает, что манипулирование отрицательно влияет на удовлетворенность браком. Однако при этом он определяет актуализационное поведение как творчески выраженное манипулятивное. Из этого можно сделать вывод о том, что понятие «манипуляция» неоднозначно и его окраска зависит от целей, преследуемых человеком, и формы, в которой он осуществляет данное воздействие [48].

Неоднозначную позицию в отношении манипуляции высказывает и В. П. Шейнов. Рассматривая супружеские взаимоотношения, говорит о том, что манипуляция – это форма эксплуатации чувства любви. Любящий супруг

оказывается под властью партнера. Любовные отношения делают людей зависимыми друг от друга, что часто используется кем-либо из супругов. Поэтому манипулирование становится опасным видом взаимоотношений. Автор подводит итог: манипуляция разрушает любовь.

Но при этом в той же работе он описывает ситуацию, противоречащую данному тезису: желая больше уколоть мужа, жена стала говорить ему комплименты, он растаял, ответил цветами и т.д. В результате она вновь влюбилась в собственного мужа [46].

Она хотела манипулировать мужем, а в результате скрытое управление дало противоположный эффект, улучшивший качество их семейной жизни.

Надо отметить, что, наделяя термин «манипуляция» негативными характеристиками, автор говорит о ее деструктивном проявлении. Говоря о приемах защиты от манипулирования, он приводит примеры контрманипуляций. Автор высказывает противоречивые мнения о манипулировании, разграничивая манипуляцию, несущую одностороннюю выгоду и скрытое управление во благо обоих супругов. Таким образом, манипуляция может сказываться на браке, а вследствие этого на удовлетворенности супругов, как негативно, так и позитивно [46].

В.В. Зеленин, говоря о манипулировании в семейной жизни, разделяет манипуляции, ведущие к патологической зависимости от партнера и манипуляции, формирующие партнерство в семейных отношениях. Первые приводят к лжи и страданиям, то есть деструктивно сказываются на удовлетворенности браком. Вторые же, наоборот, помогают наладить отношения, удовлетворяющие обоих супругов.

По мнению В.В. Зелениного, любовь от манипуляции неотделима: на начальном этапе отношений люди стремятся понравиться объекту своего обожания: наряжаются и меняют имидж; совершают безумные, но вдохновенные поступки; клянутся в вечной преданности и готовы на все ради счастья другого человека. Здесь и скрывается тонкая разница между манипуляцией, деструктивной и конструктивной [16].

В работе, написанной Г.Г. Танасовым и О.А. Сысоевой «Манипулятивное поведение в отношениях женщин и мужчин с партнером противоположного пола» авторы выявляют связь между удовлетворенностью браком и склонностью использовать манипулятивные приемы в общении с супругой (супругом). Была выявлена разница в приемах манипулирования, преобладающих у мужчин и женщин с разной степенью удовлетворенности браком.

Например, в супружеских парах, где прослеживается неудовлетворенность отношениями со стороны мужчины, он склонен воздействовать на супругу с помощью шантажа и грубости, демонстрируя, таким образом, свою силу и подчеркивая ее зависимость. Женщины же склонны отвечать на такие манипуляции упрёками и слезами.

Удовлетворенные браком мужчины, чтобы получить желаемое от супруги используют чаще всего просьбы, но прибегают и к требованиям. Женщины в таком союзе пытаются вызвать жалость у супругов, притвориться беззащитной девочкой.

Авторами была обнаружена положительная связь между манипулятивной направленностью мужчины и удовлетворенностью браком его супруги и обратная связь между манипулятивной направленностью женщины и удовлетворенностью браком её мужа. То есть в парах, где мужчина склонен к манипулированию, эта его особенность может сочетаться с удовлетворенностью браком жены. И, наоборот, в парах, где склонность к манипулированию высока у женщины, это обычно сочетается с пониженной удовлетворенностью браком мужчины [40].

Из работ, описанных выше, можно сделать вывод о том, что, по мнению авторов, склонность к манипулированию влияет на удовлетворенность браком, но характер этой связи (улучшение или разрушение взаимоотношений) определяется целями манипулятора.

Выводы по главе 1

1. В результате проведенных нами теоретических исследований, можно заключить, что манипулирование – компонент межличностного взаимодействия, обусловленный спецификой ситуации и культурными факторами.

2. В исследовании литературы по теме «манипулирование» нами обнаружено противоречие: многие авторы определяют такой способ воздействия как нежелательный, деструктивный, наделяют его негативным смыслом. Однако, предлагая альтернативу, говорят о тех же манипуляциях, только теперь воздействие выражено в несколько иной более мягкой форме и направлено на благо партнера. Другие же авторы изначально придерживаются мнения о том, что манипуляция может быть вполне уместна и этически обусловлена, это один из способов воздействовать на собеседника.

3. По мнению большинства современных авторов, этичность такого способа воздействия, как манипуляция, определяется целями манипулятора, а также приемами, с помощью которых это воздействие осуществляется.

4. Некоторые авторы (Э. Шостром, Е.Л. Доценко) утверждают, что манипуляции негативно сказываются на семейных взаимоотношениях и удовлетворенности браком [48; 14], другие же (В.П. Шейнов, Д. Карнеги, В. В. Зеленин) предлагают разделять манипуляции, разрушающие брак и манипуляции, формирующие партнерство [46; 26; 16]. Это противоречие обуславливает необходимость дальнейшего исследования.

5. В исследованиях манипулирования в супружеских отношениях, проведенных Г.Г. Танасовым и О.А. Сысоевой, доказано следующее: убеждение субъекта в том, что другими людьми можно и нужно манипулировать, непосредственно связано с его удовлетворенностью браком [40]. Основываясь на этом наблюдении, мы выдвинули первую гипотезу о

том, что существует связь между манипулятивным общением супругов и степенью их удовлетворенности браком.

6. По мнению Г.Г. Танасова и О.А. Сысоевой, склонность манипулировать партнером выше у людей, состоящих в браке, чем у неженатых [40]. Это обосновало вторую гипотезу нашего исследования о том, что супруги, состоящие в браке более 10 лет более склонны к манипулированию, чем супруги, брачный стаж которых менее 5 лет.

7. Из эмпирических данных, представленных в литературе (В.В. Знаков, А.О. Руслина), следует отметить, что убежденность в том, что другими людьми можно и нужно манипулировать, у мужчин выше, чем у женщин [19; 34]. Это послужило основанием для третьей гипотезы нашего исследования о том, что склонность к манипулированию у мужчин выше, чем у женщин.

8. Исследования, определяющие особенности манипулирования у мужчин и женщин, проведены на неженатых испытуемых и на тех, кто состоит в браке. При этом остаются не изучены особенности манипулирования у людей с различным брачным стажем, что и стало целью нашего исследования.

Глава 2 Эмпирическое исследование манипулятивного общения супругов, удовлетворенных в браке

2.1 Описание выборки и процедуры проведения исследования

Т.В. Андреева в работе «Семейная психология», описывая жизненный цикл семьи, выделяет следующие стадии существования брака:

- 1) совсем молодые браки — от 0 до 4 лет совместной жизни;
- 2) молодые браки — от 5 до 9 лет;
- 3) средние браки — от 10 до 19 лет;
- 4) пожилые браки — более 20 лет совместной жизни [2].

Формирование выборки в нашем исследовании основано на данной классификации. Участников исследования можно условно разделить на 2 группы:

- относительно «молодые» пары, состоящие в браке менее 5 лет (30 человек).
- «зрелые» супружеские пары, брачный стаж которых более 10 лет (30 человек).

Все участники исследования относятся к категории людей «удовлетворенных браком» (по результатам методики «Удовлетворенность браком» В.В. Столина, Т.Л. Романовой, Г.П. Бутенко, 1984) [38].

В исследовании приняли участие 60 испытуемых (30 женщин и 30 мужчин) в возрасте от 20 до 63 лет.

Исследование проводилось в марте 2014 года.

На первом этапе исследования была проведена батарея методик, в которую вошли:

- Методика исследования макиавеллизма личности, адаптированная В.В. Знаковым [19];
- Диагностика манипулятивного отношения (по шкале Банта) [41];

- Тест-опросник удовлетворенности браком (В.В. Столин, Т.Л. Романова, Г.П. Бутенко) [38];
- Модификация методики «Незаконченные предложения» [25].

Основываясь на результатах методики «Тест-опросник удовлетворенности браком» (В.В. Столин, Т.Л. Романова, Г.П. Бутенко) для дальнейшего исследования были отобраны пары, в которых оба партнера «удовлетворены браком», то есть по результатам теста их брачные взаимоотношения относятся к категориям «скорее благополучные», «благополучные» и «абсолютно благополучные». На данном этапе из исследования были исключены 4 пары испытуемых (2 «молодых» пары и 2 «зрелых»), супружеские взаимоотношения в них, по мнению мужчины, определялись как «неблагополучные», «скорее неблагоприятные» или «переходные».

Интересно отметить, что во время исследования не была обнаружена ни одна женщина, неудовлетворенная в браке. Малочисленность «неудовлетворенных» супругов можно объяснить влиянием на ответы испытуемых эффекта социальной желательности и отказом людей с трудностями в супружеских отношениях от участия в исследовании. Особенности в ответах «неудовлетворенных» в браке испытуемых на другие методики выявлено не было: уровень их макиавеллизма и манипулятивного отношения (по шкале Банта) принимает средние значения.

Поскольку на результаты методик «удовлетворенность браком» и «незаконченные предложения» оказал влияние эффект социальной желательности, мы решили использовать метод фокус группы, который помог бы нам выявить более искренние ответы испытуемых. Во второй части работы для качественного исследования феномена манипулирования в брачных отношениях были проведены 2 фокус группы:

- участники первой – 3 женщины с брачным стажем менее 5 лет и 3 женщины, состоящие в браке более 10 лет;

- участники второй – мужчины с соответствующим брачным стажем.

По результатам исследования проведен количественный и качественный анализ.

2.2 Общая характеристика методов исследования

При описании эмпирического исследования необходимо сказать о методологических основаниях применения методик. Для того чтобы подтвердить или опровергнуть наши предположения, мы использовали следующие методики.

Методика исследования макиавеллизма личности

Существует 5 версий опросника, но наиболее распространена шкала МАК- IV, состоящая из 20 утверждений.

В 2000 г. В.В. Знаковым сделана русскоязычная адаптация методики исследования макиавеллизма личности (МАК - IV).

Русскоязычный вариант Мак-шкалы представляет собой достаточно надежный инструмент для выявления макиавеллистских установок и убеждений испытуемых.

Структура методики следующая: опросник состоит из 20 пунктов, с которыми испытуемый должен выразить степень своего согласия или несогласия. Оценка утверждений производится по 7-балльной шкале: от «Совершенно не согласен» (1 балл) до «Полностью согласен» (7 баллов). Каждому варианту ответа соответствует единственное значение, подсчитывается общая сумма баллов по всем пунктам, при этом пункты № 3, 4, 6, 7, 9, 10, 11, 14, 16 и 17 оцениваются в противоположных значениях[19].

Диагностика манипулятивного отношения (по шкале Банта)

«Шкала манипулятивного отношения» Банта разработана для определения того, насколько человек расположен выражать манипулятивное

отношение к другим. Опросник содержит в себе 20 утверждений. Испытуемые должны выразить свое отношение к утверждениям с помощью шкалы, состоящей из 5 градаций: «всегда», «часто», «иногда», «редко», «никогда».

Результаты методики определяют интенсивность манипулятивного отношения испытуемых. При обработке и интерпретации результатов теста баллы суммируются.

- 80 баллов и больше – высокий показатель манипулятивного отношения;
- 60-80 баллов – средний показатель с тенденцией к высокому;
- 40-60 баллов – средний показатель с тенденцией к низкому;
- 40 баллов и меньше – низкий показатель [41].

На данный момент существуют всего 2 методики, направленные на исследование склонности к манипулированию в межличностных отношениях. Обе они использованы в нашем исследовании.

Тест-опросник удовлетворенности браком (В.В. Столин, Т.Л. Романова, Г.П. Бутенко)

Среди методик, направленных на исследование брачных отношений, можно назвать следующие:

- опросник «Общение в семье» (Ю.Е. Алешина, Л.Я. Гозман, Е.М. Дубовская);
- проективный тест «Семейная социограмма» (Э.Г. Эйдемиллер);
- методика «Ролевые ожидания и притязания в браке» (А.Н. Волкова);
- методика «Распределение ролей в семье» (Ю.Е. Алешина, Л.Я. Гозман, Е.М. Дубовская);
- методика «Типовое семейное состояние» (Э.Г. Эйдемиллер, И.В. Юстицкис);

- опросник «Измерение установок в домашней паре» (Ю.Е. Алешина, Л.Я. Гозман);
- тест-опросник удовлетворенности браком (В.В. Столин, Г.П. Бутенко, Т.Л. Романова);
- опросник «Интересы – досуг» (Т.М. Трапезникова);
- методика «Характер взаимодействия супругов в конфликтных ситуациях» (Ю.Е. Алешина, Л.Я. Гозман);
- опросник «Конструктивно-деструктивная семья» (КДС) (Э.Г. Эйдемиллер, В.В. Юстицкис) и другие [25].

На диагностику удовлетворенности браком испытуемых направлена только методика «Тест-опросник удовлетворенности браком» (В.В. Столин, Т.Л. Романова, Г.П. Бутенко). Необходимость измерить этот параметр обуславливает выбор данной методики в нашем исследовании. Методика позволяет проводить экспресс – диагностику степени удовлетворенности - неудовлетворенности браком. С помощью данной методики можно не только констатировать картину существующих супружеских отношений, но и увидеть субъективный взгляд супругов на их брачные отношения.

Опросник представляет собой одномерную шкалу, состоящую из 24 утверждений. Утверждения относятся к различным сферам: восприятие себя и партнера, мнения, оценки, установки и т.д.

Испытуемому предлагается прочитать каждое утверждение и выразить свою степень согласия с ним, выбрав один из предложенных вариантов ответа: а – «верно», б – «трудно сказать», в – «неверно». За каждый ответ, совпадающий с ключом, испытуемому начисляется 2 балла, при выборе варианта б – 1 балл. Затем подсчитывается суммарный балл по всем ответам.

Полученный балл характеризует супружеские взаимоотношения следующим образом:

- 0-16 баллов – абсолютно неблагополучные;
- 17-22 – неблагополучные;

- 23-26 – скорее неблагоприятные;
- 27-29 – переходные;
- 30-32 – скорее благоприятные;
- 33-38 – благоприятные;
- 39-48 – абсолютно благоприятные.

Высокий балл говорит об удовлетворенности браком [38].

Методика «Незаконченные предложения»

Методики, описанные выше, дают количественную оценку проявления уровня макиавеллизма личности, склонности к манипулированию в межличностных отношениях и удовлетворенности в браке. Однако нам необходимо получить более подробную информацию о манипулировании в супружеских отношениях. Для получения этих особых данных в исследовании использована модификация проективной методики дополнения «Незаконченные предложения» Д. Сакса. Классический вариант методики включает 60 незаконченных предложений, которые разделяются на 15 групп, характеризующих в той или иной степени систему отношений испытуемого к различным сферам жизни [25].

Нами разработана модификация методики «Незаконченные предложения». В ней испытуемым предлагаются 6 вопросов, касающихся общего понимания феномена манипуляции и использования такого способа взаимодействия в супружеских отношениях. Модификация методики представлена в Приложении 1.

Ответы, данные испытуемыми, обработаны с помощью контент-анализа и объединены в категории по смыслу.

Метод фокус группы

Поскольку термин «манипулирование» часто воспринимается испытуемыми в негативном смысле, большое влияние на результаты исследования в этой области оказывает эффект социальной желательности. С проблемой социальной желательных ответов мы столкнулись и при изучении

удовлетворенности браком испытуемых. Использование метода фокус группы открывает возможность уменьшить влияние этого фактора. Групповые процессы, происходящие во время работы испытуемых, позволяют во время обсуждения не только выяснить позицию каждого участника, но и проникнуть в глубинные пласты мотивации поведения людей, их ожиданий, надежд, переживаний и особенностей личного опыта.

Таким образом, использование метода фокус группы в исследовании позволяет получить от испытуемых «субъективную информацию» относительно восприятия ими тех или иных вопросов. Это открывает возможность качественной интерпретации полученной информации.

В своем исследовании мы провели 2 фокус группы. В данном этапе работы приняли участие 12 испытуемых. Участниками первой из них стали 3 женщины, брачный стаж которых составляет менее 5 лет и 3 женщины с брачным стажем более 10 лет. Участники второй группы – мужчины с соответствующим брачным стажем.

Работа проводилась в 2 этапа. Во время первого этапа испытуемые в свободной форме обсуждали вопросы, касающиеся манипулирования в общем смысле, в своей супружеской жизни и свое отношение к этому феномену. По результатам обсуждения проведен качественный анализ.

Во время второго этапа работы испытуемые получили письменное задание проранжировать заданные приемы манипулирования по частоте использования. Статистическая обработка результатов задания помогла выявить и сравнить между собой наиболее популярные «женские» и «мужские» приемы манипулирования с точки зрения представителей обоих полов.

Перейдем к описанию и интерпретации результатов.

2.3 Анализ и интерпретация полученных результатов

2.3.1 Описательная статистика результатов исследования

По методике исследования макиавеллизма личности минимальная выраженность признака составила 43 балла, максимальная – 104 балла. Условно средний балл составляет 69,75 балла. Описательная статистика методики в зависимости от пола и брачного стажа испытуемых представлена в Таблице 1.

Таблица 1 – Описательная статистика методики «Макиавеллизм личности»

	Значение у всей выборки	Значение у испытуемых с брачным стажем менее 5 лет		Значение у испытуемых с брачным стажем более 10 лет	
		мужчины	женщины	мужчины	женщины
Среднее значение	69,75	75,8	65	72,9333	65,2667
Минимум	43	64	43	51	53
Максимум	104	89	81	104	80
Стандартное отклонение	11,94993	7,89394	11,63124	14,66515	9,66190
Дисперсия	142,801	62,314	135,286	215,067	93,352

Полученные данные обрабатывались в пакетах Microsoft Excel и SPSS 17.0.

По методике диагностики манипулятивного отношения по шкале Банта минимальная выраженность показателя составила 45 баллов, максимальная – 75 баллов. Условно средний балл составляет 61,0667 балла. Описательная статистика методики в зависимости от пола и брачного стажа испытуемых представлена в Таблице 2.

Таблица 2 – Описательная статистика методики «Диагностика манипулятивного отношения» по шкале Банта

	Значение у всей выборки	Значение у испытуемых с брачным стажем менее 5 лет		Значение у испытуемых с брачным стажем более 10 лет	
		мужчины	женщины	мужчины	женщины
Среднее значение	61,0667	62,4667	57,8	63,8	60,2
Минимум	45	53	47	51	45
Максимум	75	71	74	75	73
Стандартное отклонение	7,15652	5,37011	7,46611	6,85774	7,86675
Дисперсия	51,216	28,838	55,743	47,029	61,886

Полученные данные обрабатывались в пакетах Microsoft Excel и SPSS 17.0.

Распределение испытуемых по интенсивности манипулятивного отношения представлено на Рисунке 1.

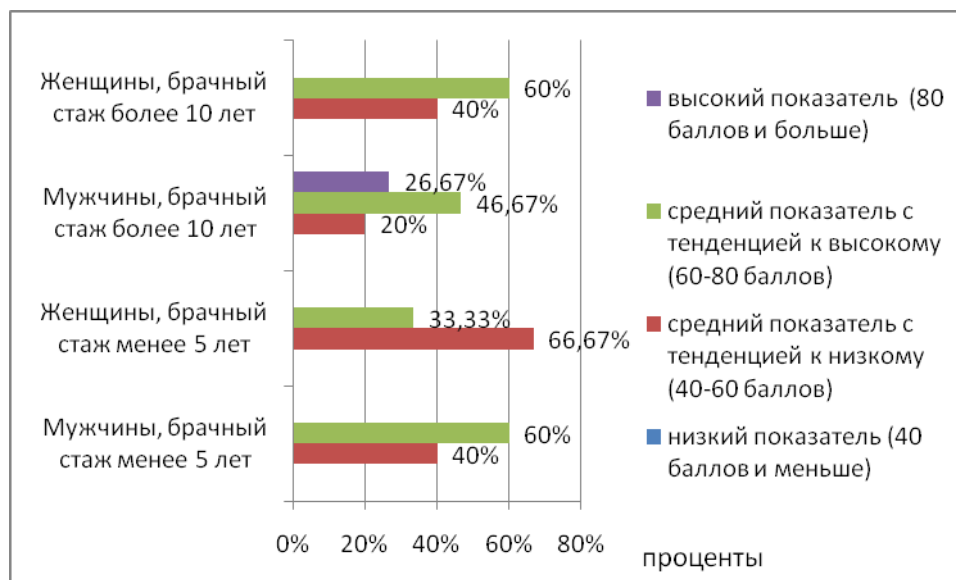


Рисунок 1 – Распределение испытуемых по интенсивности манипулятивного отношения по шкале Банта (процент испытуемых, имеющих соответствующий показатель интенсивности манипулятивного отношения внутри каждой группы)

По методике «Тест-опросник удовлетворенности браком» минимальная выраженность показателя испытуемых, вошедших в выборку исследования, составила 30 баллов, максимальная – 48 баллов. Условно средний балл составляет 39,5167балла. Описательная статистика методики в зависимости от пола и брачного стажа испытуемых представлена в Таблице 3.

Таблица 3 – Описательная статистика методики «Удовлетворенность браком»

	Значение у всей выборки	Значение у испытуемых с брачным стажем менее 5 лет		Значение у испытуемых с брачным стажем более 10 лет	
		мужчины	женщины	мужчины	женщины
Среднее значение	39,5167	38,5333	41,3333	38,8667	39,3333
Минимум	30	30	31	30	30
Максимум	48	48	47	45	45
Стандартное отклонение	5,18960	6,16287	4,16905	5,05494	5,24631
Дисперсия	26,932	37,981	17,381	25,552	27,524

Полученные данные обрабатывались в пакетах Microsoft Excel и SPSS 17.0.

Распределение испытуемых по степени удовлетворенности браком представлено в Рисунке 2.

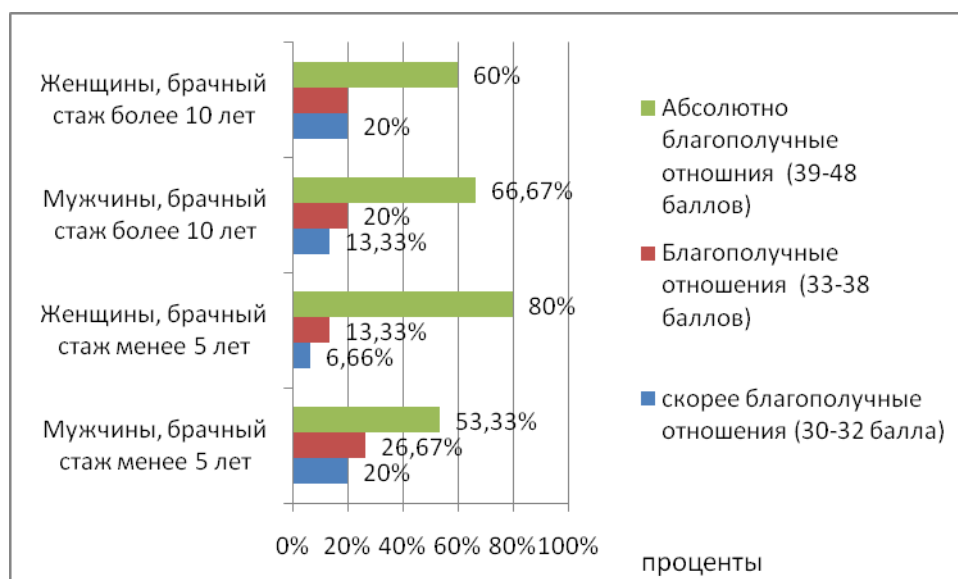


Рисунок 2 – Распределение испытуемых по степени удовлетворенности браком по методике «Удовлетворенность браком» (процент испытуемых, относящихся к соответствующей категории удовлетворенности браком внутри каждой группы)

2.3.2 Количественные результаты и их обсуждение

Для того чтобы выяснить, существуют ли достоверные различия между категориями испытуемых (разделенных по полу и брачному стажу), был использован непараметрический критерий Манна-Уитни. Выбор критерия объясняется малочисленностью выборки в каждой категории.

Достоверные различия получены при сравнении мужчин и женщин, состоящих в браке менее 5 лет. Уровень макиавеллизма достоверно выше у мужчин ($M=75,8$), чем у женщин ($M=65$), при $p<0,05$.

Это подтверждает исследования В.В. Знакова, где сравнение данных 104 мужчин и 70 женщин обнаружило у первых более высокие оценки макиавеллизма ($M = 78,44$ и $M = 69,74$; $t = 5,22$, $p < 0,001$) [19]. Среди испытуемых той же категории (брачный стаж менее 5 лет) уровень манипулятивной направленности по шкале Банта достоверно выше у мужчин ($M=62,4667$), чем у женщин ($M=57,8$), при $p<0,05$.

Различия между ответами мужчин и женщин со стажем более 10 лет по шкале макиавеллизма личности ($M=72,9333$ у мужчин и $M=65,2667$ у женщин) и по шкале Банта ($M=63,8$ у мужчин, $M=60,2$ у женщин) есть, но они не достоверны, хотя отличие их от достоверных незначительно. Это можно объяснить недостаточной выборкой испытуемых, участвующих в эксперименте.

Достоверных различий по удовлетворенности браком у мужчин ($M=38,5333$ у «молодых» и $M=38,8667$ у «зрелых») и женщин обеих категорий ($M=41,3333$ у «молодых» и $M=39,3333$ у «зрелых») не обнаружено. Это объясняется особенностями нашей выборки, где все испытуемые удовлетворены браком. Также не обнаружено достоверных различий по каждой из трех методик (макиавеллизм личности, шкала Банта, удовлетворенность браком) при сравнении между собой испытуемых одного пола, но с разным брачным стажем.

Для проведения корреляционного анализа использовался коэффициент Спирмена. Согласно нашим данным, макиавеллизм у женщин, состоящих в браке более 10 лет, связан с уровнем манипулятивной направленности по шкале Банта ($r_{эмп} = 0,587$, $r_{крит} = 0,51$ при $p \leq 0,05$). То же самое можно сказать и о мужчинах с брачным стажем более 10 лет ($r_{эмп} = 0,721$, $r_{крит} = 0,64$ при $p \leq 0,01$). То есть у «зрелых» супругов убежденность в том, что другими людьми можно и нужно манипулировать, связана со склонностью к манипулированию в межличностном взаимодействии. Это объясняется тем, что люди этой категории обладают большим опытом в решении каких-либо вопросов, делающим взаимоотношения с супругом гармоничными, поэтому представления об уместности манипуляций у них совпадают с актуальными стратегиями поведения.

Отсутствие значимой корреляции между макиавеллизмом и уровнем манипулятивной направленности по шкале Банта у испытуемых с брачным стажем менее 5 лет связано с нехваткой этого опыта. Представление у

испытуемых о манипуляции «в целом» может не иметь связи с конкретными способами воздействия на супруга.

У мужчин с брачным стажем более 10 лет наблюдается обратная связь между склонностью к манипулированию по шкале Банта и удовлетворенностью браком ($r_{эмп} = -0,723$, $r_{крит} = 0,64$ при $p \leq 0,01$). То есть мужчины этой категории, не склонные к манипулированию, имеют более высокую удовлетворенность браком. Вероятно, это можно объяснить тем, что «зрелые» мужчины, хорошо изучив особенности взаимоотношений с супругой, предпочитают решать какие-либо спорные моменты открыто через обсуждение и аргументацию. Это предположение нашло подтверждение и в ответах участников фокус группы, описанных далее, где мужчины говорят о том, что манипуляции на начальных этапах существования семьи помогают сделать отношения гармоничными, но со временем этот феномен мешает взаимопониманию между супругами и становится нежелательным.

В остальных случаях связи между макиавеллизмом или склонностью к манипулированию по шкале Банта с удовлетворенностью браком обнаружено не было. Это можно объяснить особенностью выборки, где все испытуемые удовлетворены в браке, и речь идет лишь о степени этой удовлетворенности.

Результаты корреляционного анализа представлены в Приложении 2.

2.3.3 Анализ методики «Незаконченные предложения»

Перейдем к анализу качественной полупроективной методики «Незаконченные предложения». 8,33% испытуемых (1 женщина и 2 мужчины с брачным стажем менее 5 лет, 1 женщина и 1 мужчина с брачным стажем более 10 лет) отказались заполнять методику. Ответы остальных испытуемых были проанализированы методом контент-анализа.

Перейдем к рассмотрению ответов на каждый вопрос.

Вопрос 1. «Манипулирование человеком – это ...»

С помощью этого вопроса выделены особенности представлений испытуемых о манипуляции. Ответы участников исследования объединены в категории, обозначенные в Таблице 4.

Таблица 4 – Ответы испытуемых на вопрос 1 «Манипулирование человеком – это ...»

Ответ испытуемых	Ответившие, %
Плохо	22,22
Выгодно	7,94
Использование человека для достижения своей цели	12,7
Принуждение (действие против воли человека)	20,63
Управление человеком	26,99
Формирование у жертвы мнения, что решение принадлежит ей	4,76
Перечисление конкретных приемов манипулирования	4,76

Распределение ответов испытуемых в зависимости от пола и брачного стажа представлено в Таблице 5 (Приложение 3), а графически это можно увидеть на Рисунке 3.



Рисунок 3 – Распределение ответов испытуемых на вопрос 1
«Манипулирование человеком – это ...»

Особенностей определения манипуляции, связанных с полом и брачным стажем, обнаружено не было.

Таким образом, 30,16% испытуемых завершили предложение оценочно, причем в ответах 22,22% испытуемых эта оценка негативна. Теперь рассмотрим второй вопрос.

Вопрос 2. «При взаимодействии с супругом (супругой) я прибегаю к манипулированию в том случае, если ...»

Ответы испытуемых распределились по категориям, обозначенным в Таблице 6.

Таблица 6 – Ответы испытуемых на вопрос 2 «При взаимодействии с супругом (супругой) я прибегаю к манипулированию в том случае, если ...»

Ответ испытуемых	Ответившие, %
Не манипулирую никогда, ни при каких условиях	25,93
В некоторых случаях	7,41
Всегда, когда возникает необходимость	14,81
Это необходимо для достижения моей цели	16,67
Это необходимо для достижения общих целей	9,26
Другой супруг неправ	9,26
Необходимо быстрое решение	3,7
Нет другого выхода	7,41
Не несет вреда супругу	3,7

Отказались отвечать на этот вопрос 5,56% испытуемых.

Распределение ответов испытуемых в зависимости от пола и брачного стажа представлено в Таблице 7 (Приложение 3), а графически его можно увидеть на Рисунке 4.

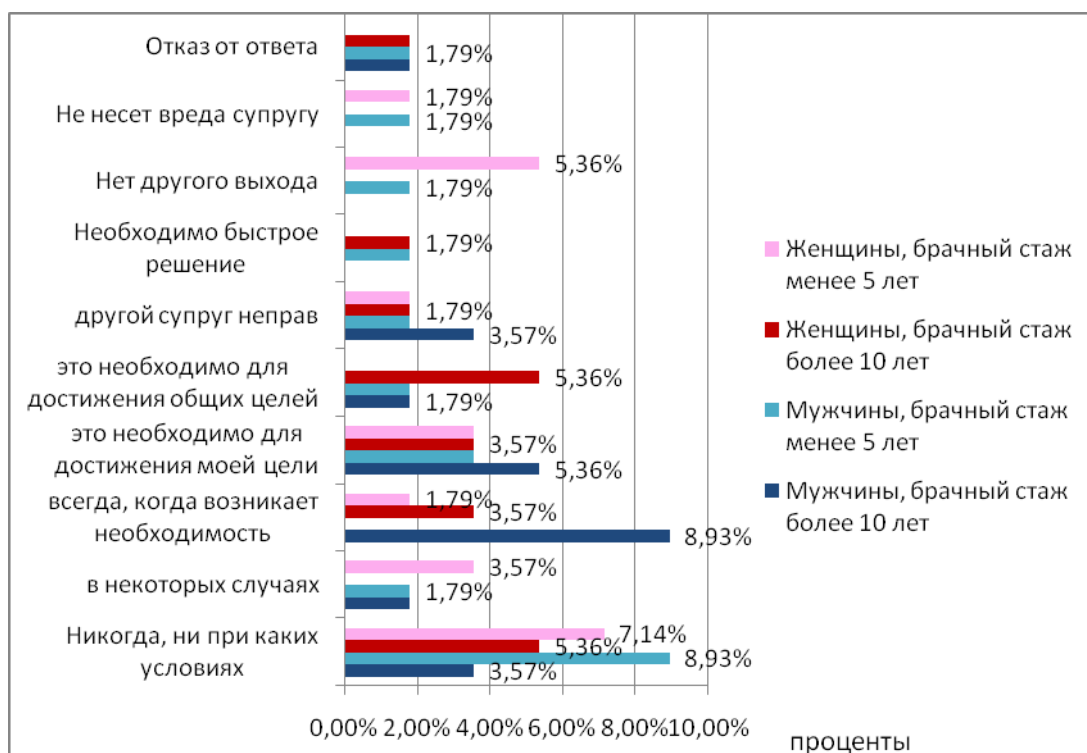


Рисунок 4 – Распределение ответов испытуемых на вопрос 2 «При взаимодействии с супругом (супругой) я прибегаю к манипулированию в том случае, если ...»

При анализе ответов каждой категории были отмечены следующие особенности.

Ответ «не манипулирую никогда, ни при каких условиях» более характерен для «молодых» супругов.

Ответ «всегда, когда возникает необходимость» - для мужчин и женщин с брачным стажем более 10 лет и практически отсутствует у супруга в противоположной категории.

Ответ «в некоторых случаях» чаще всего встречается у женщин с брачным стажем менее 5 лет, но ни разу у женщин, состоящих в браке более 10 лет.

Ответ «нет другого выхода» был обнаружен только у «молодых» супругов.

Итак, для «молодых» супругов по сравнению со «зрелыми» более свойственно отрицать свои манипуляции, считать их редкими и вынужденными. Для «зрелых» же, по сравнению с «молодыми» более характерно рассматривать манипулирование как удобный способ воздействия для достижения своей (или общей) цели. Перейдем к рассмотрению третьего вопроса.

Вопрос 3. «Манипулировать супругом (супругой) – значит проявлять ...»

Ответы испытуемых распределились по категориям, представленным в Таблице 8.

Таблица 8 – Ответы испытуемых на вопрос 3 «Манипулировать супругом (супругой) – значит проявлять ...»

Ответ испытуемых	Ответившие, %
Свои негативные качества	12,5
Свои положительные качества	3,57
Слабость, неуверенность	14,29
Ум, хитрость	10,71
Эгоизм	10,71
Власть, силу	8,93
Неуважение	30,36

Отказались отвечать на этот вопрос 8,93% испытуемых.

Распределение ответов испытуемых в зависимости от пола и брачного стажа представлено в Таблице 9 (Приложение 3), а графически его можно увидеть на Рисунке 5.

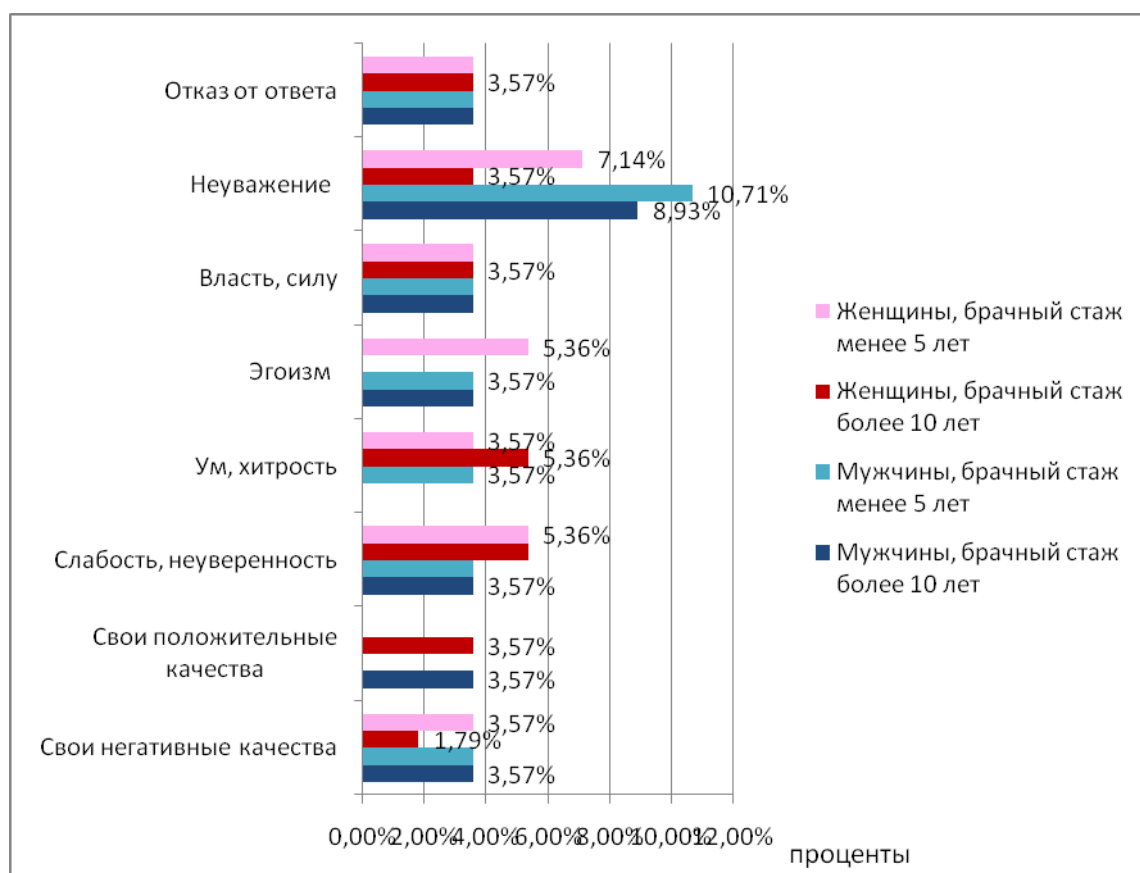


Рисунок 5 – Распределение ответов испытуемых на вопрос 3 «Манипулировать супругом (супругой) – значит проявлять ...»

Важно отметить, что ответ «свои положительные качества» свойственен только «молодым» супругам.

Ответ «ум, хитрость» чаще встречается у женщин, чем у мужчин.

Ответ «эгоизм» преобладает у женщин с брачный стажем менее 5 лет и ни разу не встречается у женщин противоположной категории.

Итак, «Молодым» супругам более характерен ответ «неуважение», чем «зрелым».

Здесь следует отметить, что «зрелые» супруги относятся к манипуляции менее негативно, чем «молодые». Теперь рассмотрим четвертый вопрос.

Вопрос 4. «Манипулирование супругом (супругой) открывает для меня возможность ...»

Ответы испытуемых распределились по категориям, представленным в Таблице 10.

Таблица 10 – Ответы испытуемых на вопрос 4 «Манипулировать супругом (супругой) – значит проявлять ...»

Ответ испытуемых	Ответившие, %
Получить желаемое	32,2
Прийти к согласию	6,78
Управлять человеком	10,17
Избежать проблем	3,39
Нанесение вреда партнеру	11,86
Быстро решить проблему	3,39
«Никакой»	27,12

Отказались отвечать на этот вопрос 5,08% испытуемых.

Распределение ответов испытуемых в зависимости от пола и брачного стажа представлено в Таблице 11 (Приложение 3), а графически его можно увидеть на Рисунке 6.

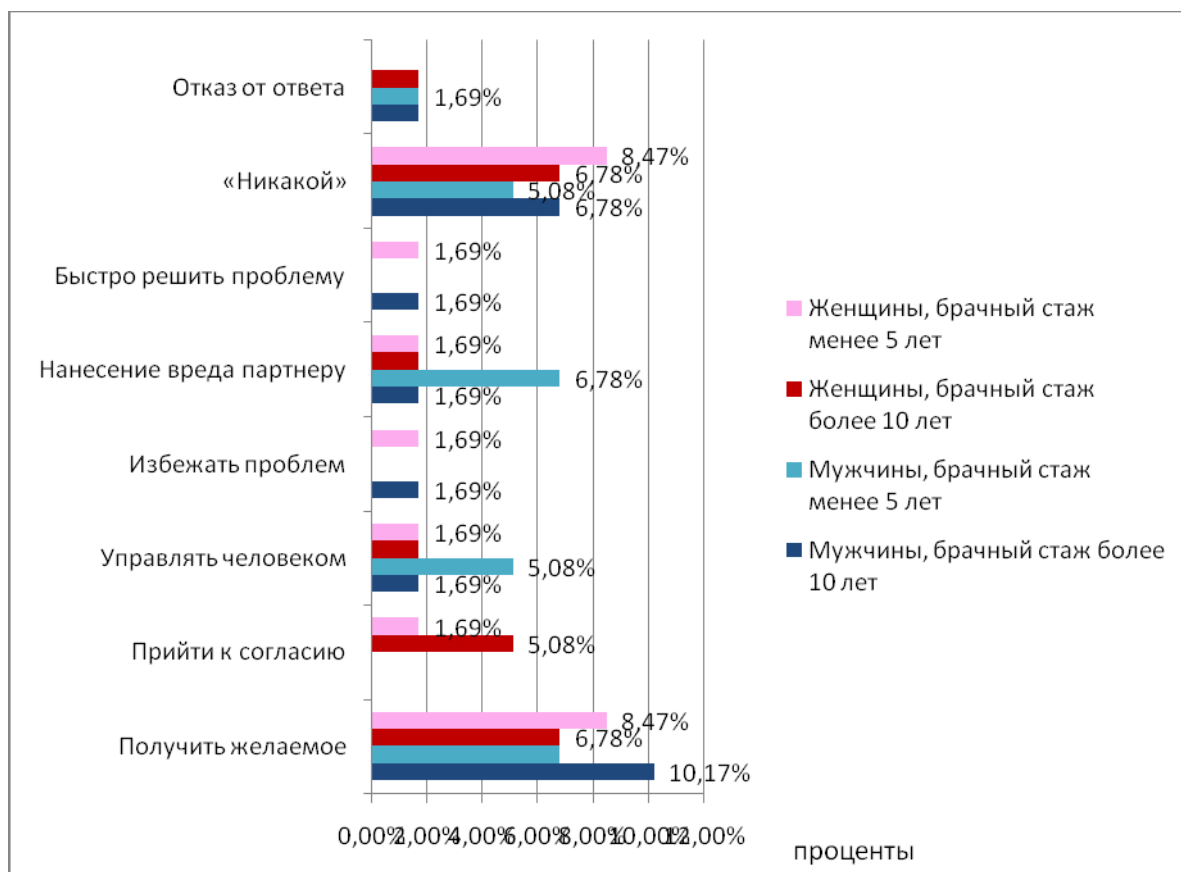


Рисунок 6 – Распределение ответов испытуемых на вопрос 4
«Манипулировать супругом (супругой) – значит проявлять ...»

Отметим, что ответ «прийти к согласию» встречается только у женщин.

Варианты ответа «управлять человеком» и «нанесение вреда партнеру» наиболее характерны для мужчин с брачным стажем менее 5 лет. Перейдем к рассмотрению пятого вопроса.

Вопрос 5. «Я считаю, что манипулирование мною со стороны супруга (супруги) допустимо, когда...»

Ответы испытуемых распределились по категориям, представленным в Таблице 12.

Таблица 12 – Ответы испытуемых на вопрос 5 «Я считаю, что манипулирование мною со стороны супруга (супруги) допустимо, когда...»

Ответ испытуемых	Ответившие, %
Никогда, ни при каких условиях	23,73
В некоторых случаях	11,86
Всегда, когда партнеру это требуется	10,17
Для достижения общих целей	15,25
Для моего блага	18,64
Он лучше разбирается в этом вопросе	8,47
При решении несерьезных вопросов	5,08

Отказались отвечать на этот вопрос 6,78% испытуемых.

Распределение ответов испытуемых в зависимости от пола и брачного стажа представлено в Таблице 13 (Приложение 3), а графически его можно увидеть на Рисунке 7.



Рисунок 7 – Распределение ответов испытуемых на вопрос 5 «Я считаю, что манипулирование мною со стороны супруга (супруги) допустимо, когда...»

Ответ «в некоторых случаях» значительно чаще встречается у «зрелых» супругов.

Ответ «всегда, когда партнеру это требуется» в большинстве случаев был дан мужчинами, состоящими в браке более 10 лет, но ни разу не использовался мужчинами противоположной категории.

Ответ «для моего блага» более свойственен женщинам, чем мужчинам.

Ответ «он лучше разбирается в этом» чаще всего встретился у женщин с большим брачным стажем, но ни разу не употребился мужчинами этой категории.

Ответ «при решении несерьезных вопросов» был дан только «молодыми» супругами.

Таким образом, у «молодых» супругов, по сравнению со «зрелыми», более выражена тенденция утверждать, что манипулирование допустимо в исключительных случаях, когда не несет в себе негативных намерений. И, наконец, рассмотрим шестой вопрос.

Вопрос 6. «Когда я манипулирую партнером, я обычно использую следующие приемы: ...»

Ответы испытуемых распределились по категориям, обозначенным в Таблице 14.

Таблица 14 – Ответы испытуемых на вопрос 6 «Когда я манипулирую партнером, я обычно использую следующие приемы: ...»

Ответ испытуемых	Ответившие, %
Никаких, так как не манипулирую партнером	19,23
Убеждение и аргументация	16,67
Говорю, не принимая возражений	3,85
Отвлечение внимания от невыгодных фактов	12,82
Давление на жалость	14,10
Демонстрация обиды	5,13
Ласка, комплименты, лесть	16,67
Угроза, шантаж	5,13

Отказались отвечать на этот вопрос 6,41% испытуемых.

Распределение ответов испытуемых в зависимости от пола и брачного стажа представлено в Таблице 15 (Приложение 3), а графически его можно увидеть на Рисунке 8.



Рисунок 8 – Распределение ответов испытуемых на вопрос 6 «Когда я манипулирую партнером, я обычно использую следующие приемы: ...»

Важно отметить, что ответ «никаких, так как не манипулирую партнером» был дан значительно чаще женщинами, чем мужчинами.

Ответ «убеждение и аргументация» преобладал у людей с брачным стажем более 10 лет.

Ответ «давление на жалость» был использован в основном женщинами, состоящими в браке менее 5 лет, но ни разу не встретился у мужчин этой же категории.

Ответ «ласка, комплименты», как правило, был дан «зрелыми» супругами.

Здесь следует отметить то, что «зрелые» супруги чаще, чем «молодые» называют лояльные приемы манипулирования, такие как аргументация, убеждение, ласка, комплименты, не несущие явного вреда супругу.

Из анализа данной методики можно сделать следующие выводы:

Большинство испытуемых относятся к манипулированию как к нежелательному способу воздействия.

Особенно склонны отрицать собственные манипуляции, считать их редкими и вынужденными «молодые» супруги. Отношение людей, состоящих в браке более 10 лет, к манипуляциям более позитивно. По их мнению, искусное манипулирование – наиболее удобный способ достижения цели без нанесения вреда партнеру. Можно предположить, что опыт «зрелых» супругов помогает им сделать свои манипуляции более мягкими и конструктивными.

Эти выводы перекликаются с результатами исследования Г.Г. Танасова и О.А. Сысоевой [40], которые, изучая добрачные пары и людей, состоящих в браке, отметили, что для неженатых людей более свойственно отношение к манипуляции как к негативному способу взаимодействия. Для людей, состоящих в браке характерно мнение, что манипулировать нужно, но аккуратно, чтобы «не перестараться» и что в семейной жизни манипулирование необходимо и часто используется во благо партнера.

2.3.4 Анализ работы фокус групп

Первый этап работы фокус групп сводился к обсуждению испытуемыми четырех вопросов. Ответы обработаны с помощью качественного анализа, а также проведено сравнение ответов участников

мужской и женской фокус группы. Общая сводная таблица с ответами испытуемых представлена в Приложении 4 (Таблица 16). Начнем с анализа первого вопроса.

Вопрос 1. «Какие чувства возникают у вас при слове „манипулирование”?»

Ответы испытуемых представлены в Таблице 17.

Таблица 17 – Ответы участников фокус группы на вопрос 1 «Какие чувства возникают у вас при слове „манипулирование”?»

Ответы мужчин	Ответы женщин
<ul style="list-style-type: none"> • марионетка; • подавление личности; • обман; • коварство; • негатив и отторжение; • отрицательное отношение; • ощущение досады и обмана; • эгоизм. 	<ul style="list-style-type: none"> • неприятное чувство; • марионетка; • обидное слово; • власть; • хитрость; • насилие; • негативный окрас; • слово жесткое и грубое.

Из таблицы видно, что как мужчины, так и женщины при ответе на этот вопрос использовали преимущественно слова с негативной окраской (например, неприятное чувство, негатив, отторжение, жестокость и т. д.)

Перейдем ко второму вопросу.

Вопрос 2. «Что для вас „манипулирование” в браке?»

Ответы испытуемых представлены в Таблице 18.

Таблица 18 – Ответы участников фокус группы на вопрос 2 «Что для вас „манипулирование” в браке?»

Ответы мужчин	Ответы женщин
<ul style="list-style-type: none"> • скрытое воздействие; • отношение, манипуляция существует всегда; • средство достижения какой-то цели, воздействие с целью достижения своих интересов; • достижение желания, которому что-то препятствует; • не всегда манипуляция связана с обманом; • скрытое управление для достижения своей цели; • тайное руководство. 	<ul style="list-style-type: none"> • управление другим человеком для достижения своей цели; • самая безобидная форма управления человеком, позволяющая добиться своего; • подчинение человека под свою волю; • умение убедить человека, чтобы он сделал так, как ты хочешь, но с другой стороны, чтобы он не понял, что ты его под себя подстраиваешь; • нормальная форма достижения компромисса; • вполне приемлемо; • убеждение человека в своей точке зрения; • форма достижения компромисса; • добиться своей цели, не ущемляя достоинство мужчины.

Как можно увидеть из таблицы, при обсуждении этого вопроса у обеих фокус групп прозвучали слова, безоценочно передающие общий смысл термина, такие как «управление», «воздействие», «убеждение», «достижение своей цели».

У женщин звучали фразы «форма достижения компромисса», «вполне приемлемо», «самая безобидная форма управления человеком», «добиться своей цели, не ущемляя достоинство мужчины». Женщины, изначально высказав негативные эмоции по поводу этого термина, довольно быстро переключились на обсуждение тех положительных сторон, которые открывает манипуляция во взаимодействии.

Во второй «мужской» фокус группе в обсуждении основной акцент ставился на «достижении своей цели». На протяжении длительного промежутка времени, разговор шел о «скрытости» воздействия, «тайности» руководства. Отдельное внимание уделялось условиям, затрудняющим достижение цели напрямую. Манипуляция рассматривалась скорее как нежелательный способ воздействия, попытки рассмотреть ее пользу в

большинстве случаев были опровергнуты. Общий тон беседы создавал вокруг термина «манипулирование» скорее негативную окраску. Мужчины сошлись во мнении, что чаще к манипулированию прибегают женщины. Это указывает на то, что мужчинам более свойственно воспринимать себя объектом манипулирования и для них менее характерно осознание собственных манипулятивных действий.

Теперь рассмотрим ответы испытуемых на третий вопрос.

Вопрос 3. Расскажите о наиболее типичной ситуации, связанной с манипулированием в вашей семье?

Ответы испытуемых представлены в Таблице 19.

Таблица 19 – Ответы участников фокус группы на вопрос 3 «Расскажите о наиболее типичной ситуации, связанной с манипулированием в вашей семье?»

Ответы мужчин	Ответы женщин
<ul style="list-style-type: none"> • «У меня жена вспыльчивая, чтобы она не разозлилась, я подбираю слова, чтобы достичь того же результата иным путем»; • «Мне что-то не нравится, я говорю об этом, а в ответ человек обижается и ходит дуется на меня несколько дней»; • «В ответ на какую-то обиду – молчание, и человек может долго так ходить-молчать, если при этом своим молчанием он склоняет собеседника к тому, что тот был не прав и добивается своего – это манипуляция»; • «Жена не видит, как я работаю, спрашивает, как мои успехи и говорит с грустной интонацией, что надо бы работать больше, и это вызывает у меня незаслуженное чувство вины»; • «Когда жене не нравится какой-нибудь предмет моей одежды, и она может так отозваться о нем, подобрать такое слово, что мне самому не захочется ее носить». 	<ul style="list-style-type: none"> • «Ситуация выбора, например, район для переезда. Я предлагаю мужу ограниченное число вариантов, потому что его изначальные требования не соответствуют нашему бюджету»; • «В случае ревности мужа приходится утаивать часть информации о том, что происходит в моей жизни»; • «Когда муж с чем-то не согласен, его невозможно переубедить, он не слышит никаких аргументов. Это его способ манипулировать»; • «В случае конфликта: если ты не решишь вопрос денег, я ухожу»; • «Если проблему мы не решаем, я ухожу совсем».

В таблице можно увидеть, что женщины рассказывали о типичных для своей семьи ситуациях манипулирования, при этом, как правило, в этих историях манипуляторами выступали они сами.

Большинство ситуаций были аргументированы тем, что муж проявляет упрямство, недальновидность, ревность, а женщина старается уберечь семью от негативных последствий проявлений этих его качеств. При этом в приведенных примерах манипуляция открывает для жены возможность добиться своего, не нанеся урон гордости мужа, не навредив ему и семье, помогает сберечь его чувства, не расстроить супруга и не вызвать его гнев. В этих примерах манипуляция выступает как фактор, положительно влияющий на их взаимоотношения.

В ситуациях, описанных мужчинами, участниками второй фокус группы, манипуляторами в большинстве случаев тоже выступают женщины. При этом, по мнению мужчин, женщина идет на манипуляцию из-за каких-то своих капризов, прихотей, манипуляция не оправдана и вызывает у мужчины неприятные чувства. Только в одном случае, описанном мужчиной, он сам выступил в роли манипулятора, но при этом его поведение было обосновано нежеланием вызвать гнев жены - схожая позиция со взглядами на манипуляцию у женщин. Своими ответами на этот вопрос мужчины снова продемонстрировали низкую склонность к осознанию собственных манипуляций и тенденцию видеть себя в качестве «жертвы» манипулирования жены.

Рассмотрим последний вопрос данного обсуждения.

Вопрос 4. Как сказывается искусное манипулирование партнером на удовлетворенности браком?

Ответы испытуемых представлены в Таблице 20.

Таблица 20 – Ответы участников фокус группы на вопрос 4 «Как сказывается искусное манипулирование партнером на удовлетворенности браком?»

Ответы мужчин	Ответы женщин
<ul style="list-style-type: none"> • «Однозначно профессиональное манипулирование повышает. Пары, которые не манипулируют друг другом, просто не дотянули бы до 10 лет в браке»; • «Манипулирование положительно сказывается на браке»; • «Когда манипулирование идет во благо, оно повышает удовлетворенность, а когда это проявление эгоизма и происходит постоянно – разрушает»; • «Скорее разрушает»; • «Сначала манипулирование просто необходимо»; • «Сначала оно все-таки необходимо как способ бесконфликтно притереться друг к другу»; • «Манипулирование необходимо на ранних стадиях отношений и брака в том числе, но более зрелые опытные отношения предполагают сведение его на минимум или даже совсем избавление от него». 	<ul style="list-style-type: none"> • «Без манипуляций невозможно, все мы разные, а это способ налаживания контакта»; • «Положительно, если не манипуляция, то это идет открытый конфликт, а зачем это надо»; • «Хороший способ разрешить конфликт»; • «Философский вопрос, тем, кем манипулируют, это обидно»; <p>«Один из самых простых способов наладить отношения»;</p> <p>«Помогает не оскорбляя чувства мужа, настоять на своем».</p>

Как можно увидеть из таблицы, женщины, участвующие первой фокус группе, при ответе на этот вопрос сошлись во мнении, что без манипуляций семейная жизнь невозможна, это быстрый и простой способ избегания назревающего или разрешения уже существующего конфликта. Важно то, в какой форме происходит манипуляция, и на что она направлена: она может сказываться на удовлетворенности партнеров браком как позитивно, так и негативно, тому, на кого воздействие направлено, может быть обидно. Однако в их семьях манипуляции скорее способствуют созданию атмосферы взаимопонимания, уважения и бесконфликтности.

Мужчины пришли к выводу, что манипулирование необходимо на ранних стадиях существования семьи, оно помогает людям приспособиться друг к другу. Когда такое воздействие не является проявлением эгоизма, а направлено на создание благоприятной обстановки для обоих супругов, оно

положительно сказывается на удовлетворенности браком. Но более зрелые отношения предполагают открытое обсуждение желаний, потребностей и взглядов супругов, а это приводит к сведению манипулирования на минимум или даже к полному избавлению от него. То есть отсутствие манипулирования – то, к чему следует стремиться обоим супругам в своем развитии.

Таким образом, сравнивая ответы мужской и женской фокус групп, можно сделать вывод о том, что, по мнению представителей обоих полов, манипулирование присутствует в любых супружеских отношениях. Также участники обеих фокус групп сошлись во мнении, что манипулирование в браке более характерно женщинам. Термин «манипулирование» изначально вызывает у участников исследования неприятные чувства, однако, с их точки зрения, подобное воздействие может быть направлено во благо супруга, тогда использование его положительно сказывается на брачных взаимоотношениях.

В сравнении с мужчинами женщины легче признают свои манипуляции в браке. Женщины свободнее уходят от негативного смысла этого феномена и обсуждают то, как может подобный способ воздействия положительно сказаться на взаимоотношениях.

Мужчины же допускают, что манипуляция может быть необходима и не нести в себе деструктивного смысла, но при этом, описывая благоприятные взаимоотношения между супругами, говорят о том, что этому способу воздействия с течением времени следует сводиться к минимуму.

Такую позицию мужчин подтверждает и обнаруженная нами обратная связь между уровнем манипулятивной направленности по шкале Банта у мужчин с брачным стажем более 10 лет и степенью их удовлетворенности браком.

Во **второй части** работы фокус группы испытуемые получили задание:

«Перед Вами некоторые приемы манипулирования. Расположите их в следующем порядке от 1 до 11: на первом месте тот прием, который, по Вашему мнению, Вы используете в семейной жизни чаще всего, на 11 – тот, который Вы используете наиболее редко.

Во второй колонке аналогично расположите приемы, исходя из своего представления о том, какие из них с какой частотой использует Ваш партнер».

Участникам был представлен список из следующих приемов манипулирования:

- Ложь
- Утаивание информации (полностью или частично)
- Демонстрация болезни (недомогания), преувеличение опасности для здоровья
- Нытье, слезы
- Давление на жалость
- Шантаж, торг, угрозы
- Обольщение, секс
- Демонстрация обиды
- Игра на чувстве вины
- Скандал, истерика
- Лесть

Таблицы 21,22 с распределением ответов испытуемых представлены в Приложении 5.

Количественная обработка полученных ответов заключалась в определении суммы баллов, присвоенных испытуемыми тому или иному приему. Чем ниже полученный суммарный балл, тем более часто используется данный прием манипулятором.

В результате количественной обработки полученных ответов мы выяснили, что женщины, по их собственному мнению, чаще всего используют «демонстрацию обиды», «игру на чувстве вины» и «давление на

жалость». Наиболее характерные для женщин приемы манипулирования, отмеченные мужчинами, частично совпали: в этот список также попали «давление на жалость» и «игра на чувстве вины», однако, первое место занял прием «утаивание информации».

Распределение наиболее характерных для женщин приемов манипулирования представлено на Рисунке 9.

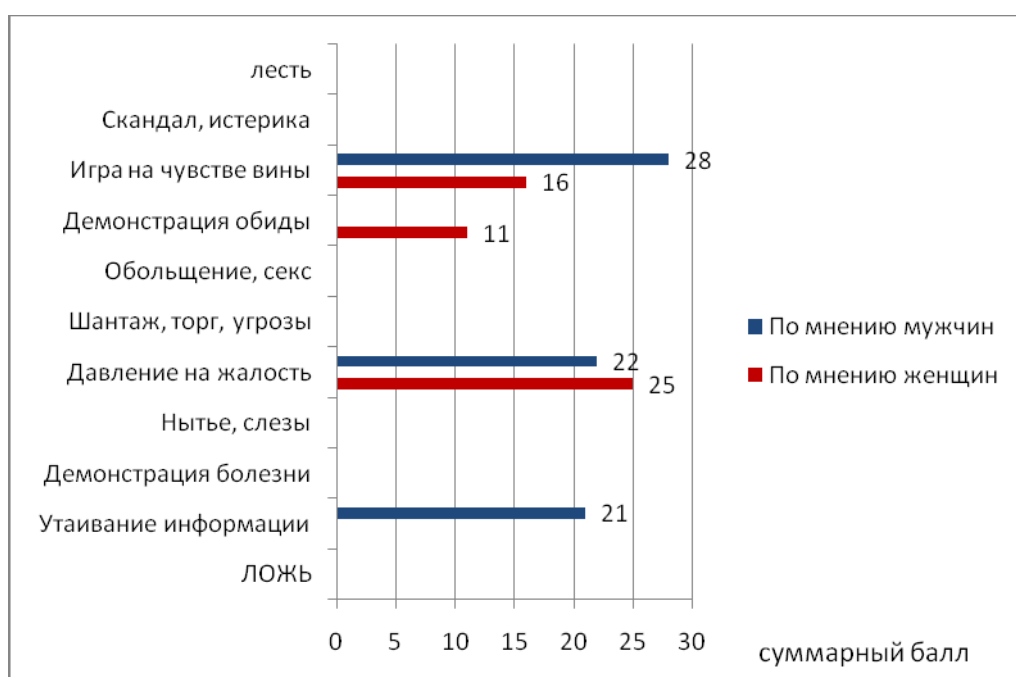


Рисунок 9 – Наиболее характерные для женщин приемы манипулирования (в суммарных баллах)

По мнению женщин, для их пола наименее характерны «ложь», «демонстрация болезни» и «обольщение, секс». Ответы мужчин подтвердили, что «ложь» и «обольщение, секс» наиболее редко используются женщинами в качестве приемов манипулирования, но также этот список дополнили «скандал, истерика».

Распределение наименее характерных для женщин приемов манипулирования представлено на Рисунке 10.

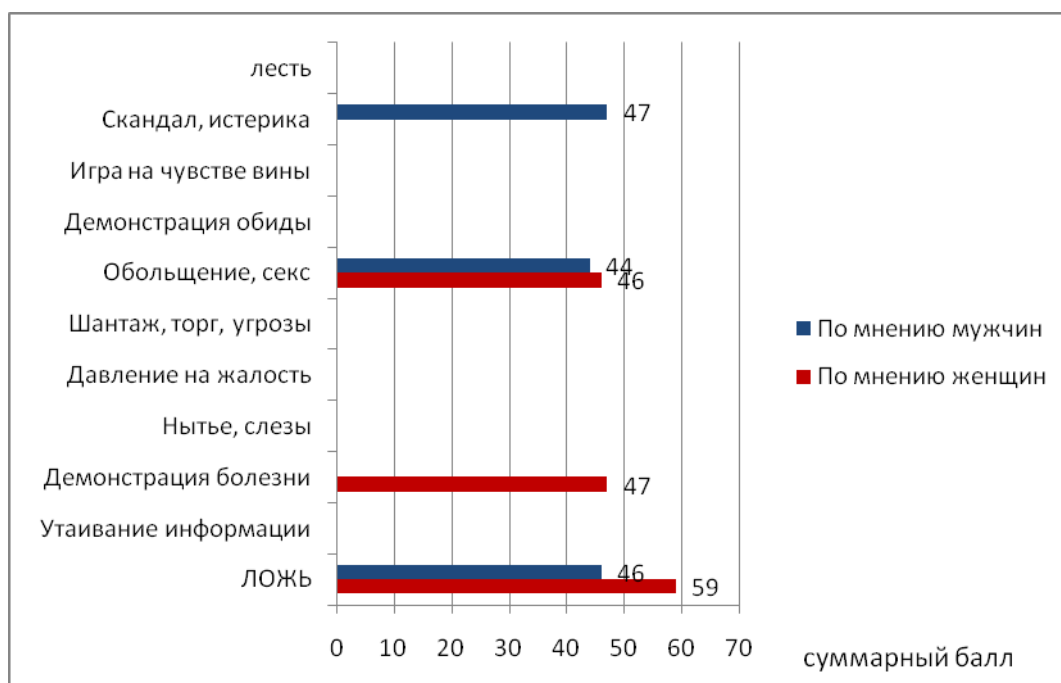


Рисунок 10– Наименее характерные для женщин приемы манипулирования (в суммарных баллах)

Для того чтобы выяснить, существуют ли достоверные различия между наиболее и наименее характерными для женщин приемами манипулирования (как по мнению женщин, так и по мнению мужчин), был использован непараметрический критерий Манна-Уитни. Выбор критерия обусловлен малочисленностью выборки.

Различия между значениями, характеризующими наиболее и наименее характерные для женщин приемы манипулирования, достоверны ($M=20,5$ и $M=48,1667$, $p<0,01$).

При анализе приемов манипулирования, характерных для мужчин, было обнаружено, что, по их собственному мнению, представители данного пола чаще всего прибегают к «утаиванию информации», «игре на чувстве вины» и «демонстрации обиды». Прием «утаивание информации», занимающий первое место по частоте использования, по мнению мужчин, не был отмечен в ответах женщин о представителях противоположного пола. Но «демонстрация обиды» и «игра на чувстве вины» также попали в этот список.

Кроме того, обнаружилось разногласия во взглядах на прием «давление на жалость». По мнению женщин, он попадает в тройку наиболее характерных приемов манипулирования для мужчин, но, по мнению последних, он, наоборот, попадает в список приемов, используемых реже других.

Распределение наиболее характерных для мужчин приемов манипулирования представлено на Рисунке 11.

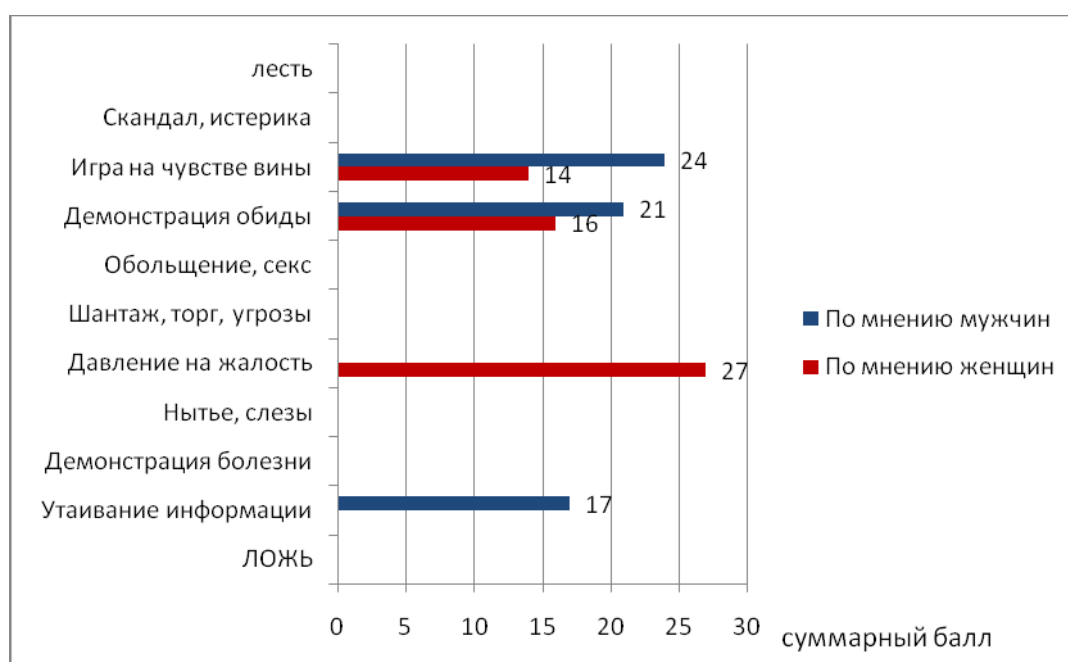


Рисунок 11 – Наиболее характерные для мужчин приемы манипулирования (в суммарных баллах)

Женщины отметили, что для мужчин наименее характерны «ложь», «нытье, слезы», «шантаж, торг, угрозы». Мужчины в этом списке согласились с мнением женщин по поводу приема «нытье, слезы», но добавили в него «скандал, истерику».

Распределение наименее характерных для мужчин приемов манипулирования представлено на Рисунке 12.

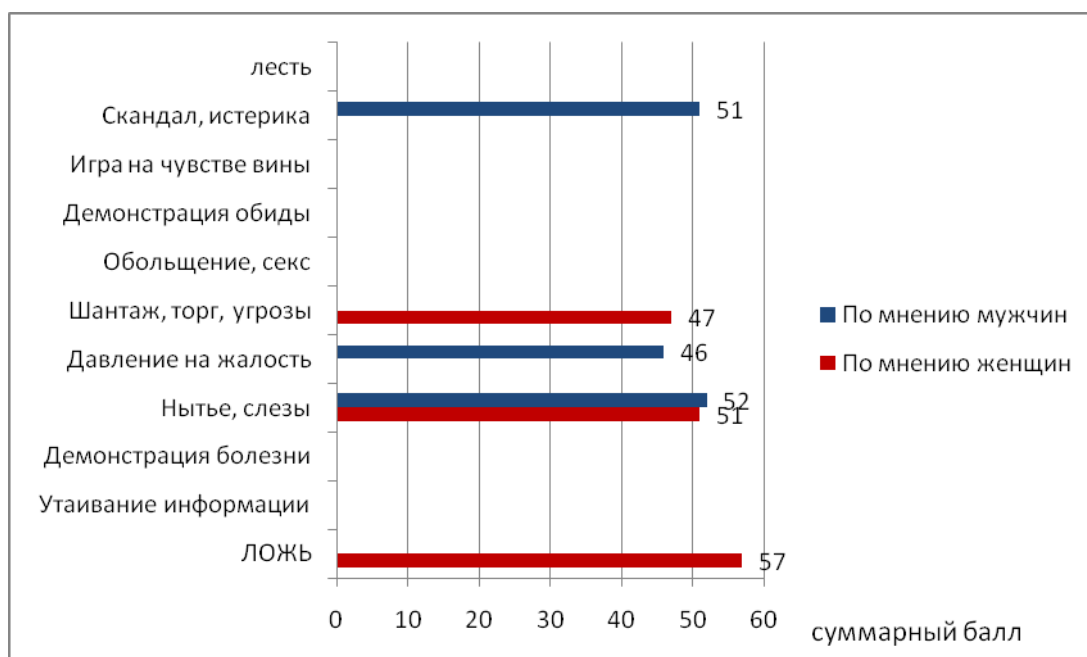


Рисунок 12 – Наименее характерные для мужчин приемы манипулирования (в суммарных баллах)

Различия между значениями, характеризующими наиболее и наименее характерные для мужчин приемы манипулирования, достоверны ($M=19,8333$ и $M=50,6667$, $p<0,01$).

И для мужчин и для женщин, по мнению представителей обоих полов, характерна «игра на чувстве вины».

«Скандал, истерика», по мнению мужчин, не характерна как для мужчин, так и для женщин. По мнению женщин, представителями обоих полов редко используется «ложь», а часто «демонстрация обиды» и «давление на жалость».

Из этого можно сделать вывод о том, что представления о наиболее и наименее характерных «мужских» и «женских» приемах манипулирования в большинстве случаев совпадают, независимо от пола испытуемых. При этом эти самые «мужские» и «женские» приемы существенно различаются.

Выводы по главе 2

1. Выявлены достоверные различия по уровню макиавеллизма и уровню манипулятивной направленности по шкале Банта между мужчинами и женщинами, брачный стаж которых менее 5 лет. Уровень макиавеллизма и склонность к манипулированию у мужчин этой категории выше, чем у женщин. Между «зрелыми» супругами различия по этим методикам обнаружены, но они недостоверны.

2. Корреляционный анализ позволил выявить связь между уровнем макиавеллизма у испытуемых, состоящих в браке более 10 лет, и уровнем их манипулятивной направленности по шкале Банта. Кроме того, у мужчин этой категории склонность к манипулированию по шкале Банта обратно связана со степенью удовлетворенности браком, то есть чем ниже у них склонность к манипулированию, тем выше удовлетворенность браком.

3. Большинство испытуемых изначально относятся к манипулированию как к нежелательному способу воздействия. Особенно склонны отрицать собственные манипуляции, считать их редкими и вынужденными «молодые» супруги. Отношение «зрелых» супругов к манипуляциям более позитивно. По их мнению, искусное и бережное манипулирование – наиболее удобный способ достижения цели без нанесения вреда партнеру. Можно предположить, что опыт «зрелых» супругов помогает им сделать свои манипуляции более мягкими и конструктивными.

4. Термин «манипулирование» изначально вызывает у участников исследования неприятные чувства, однако, при обсуждении они осознают, что подобное воздействие может быть направлено во благо супруга, тогда использование его положительно сказывается на брачных взаимоотношениях.

5. В сравнении с мужчинами женщины легче признают свои манипуляции в браке. Женщины свободнее уходят от негативного смысла этого феномена

и обсуждают то, как может подобный способ воздействия положительно сказаться на взаимоотношениях. Мужчины же допускают, что манипуляция может быть необходима и не нести в себе деструктивного смысла, но при этом, описывая благоприятные взаимоотношения между супругами, говорят о том, что этот способ воздействия с течением времени следует сводить к минимуму.

6. Представления о наиболее и наименее характерных «мужских» и «женских» приемах манипулирования в большинстве случаев совпадают, независимо от пола испытуемых. При этом эти самые «мужские» и «женские» приемы существенно различаются.

Заключение

В ходе нашего исследования была проанализирована литература по теме «манипулирование» и выявлено противоречие: некоторые авторы (Э. Шостром, Е.Л. Доценко) утверждают, что манипуляции негативно сказываются на семейных взаимоотношениях и удовлетворенности браком [48; 14], другие же (В.П. Шейнов, Д. Карнеги, В. В. Зеленин) предлагают разделять манипуляции, разрушающие брак и манипуляции, формирующие партнерство [46; 26; 16].

Первая гипотеза, выдвинутая в нашем исследовании, подтвердилась частично. Выявлена обратная связь между склонностью к манипулированию и удовлетворенностью браком у мужчин с брачным стажем более 10 лет. Другими словами, чем ниже у мужчин данной категории склонность к манипулированию, тем выше у них удовлетворенность браком. Более того, это подтвердили и результаты фокус группы, где мужчины отметили, что манипуляции на начальных этапах существования семьи помогают сделать отношения гармоничными, но со временем этот феномен мешает взаимопониманию между супругами и становится нежелательным. Отсутствие связи между манипулятивным общением и степенью удовлетворенности браком у остальных испытуемых, вероятно, можно объяснить особенностью выборки: все участники нашего исследования удовлетворены браком, и речь идет лишь о степени этой удовлетворенности.

Вторая гипотеза исследования не подтвердилась: достоверных различий между склонностью к манипулированию у супругов с различным брачным стажем не обнаружено. «Молодые» супруги прибегают к манипуляциям так же часто, как и «зрелые». Таким образом, опираясь на результаты исследования Г.Г. Танасова и О.А. Сысоевой, доказавших, что склонность манипулировать партнером выше у людей, состоящих в браке,

чем у неженатых [40], можно предположить, что к моменту вступления в брак человек осваивает манипуляцию как способ воздействия на партнера, и с годами склонность к ее использованию не изменяется. Вероятно, это также можно объяснить большим добрачным стажем испытуемых, вошедших в нашу выборку.

Однако, основываясь на результатах модификации методики «Незаконченные предложения», следует отметить, что в сравнении со «зрелыми» супругами «молодые» в большей степени склонны отрицать собственные манипуляции, считать их редкими и вынужденными. Отношение людей, состоящих в браке более 10 лет, к манипуляциям более позитивно. По их мнению, искусное и бережное манипулирование – наиболее удобный способ достижения цели. Можно предположить, что опыт «зрелых» супругов помогает им сделать свои манипуляции более мягкими и конструктивными.

Третья гипотеза, выдвинутая нами, подтвердилась на выборке испытуемых с добрачным стажем менее 5 лет. Выявлены достоверные различия по уровню макиавеллизма и уровню манипулятивной направленности между «молодыми» мужчинами и женщинами. Уровень макиавеллизма и склонность к манипулированию у мужчин этой категории выше, чем у женщин. То есть «молодым» мужчинам более характерно манипулятивное общение, чем «молодым» женщинам. Мужчинам с брачным стажем более 10 лет также более характерно манипулятивное общение, чем женщинам соответствующей категории, однако, различия недостоверны. Вероятно, это можно объяснить недостаточной выборкой испытуемых, участвующих в эксперименте.

Здесь следует обратить внимание на то, что, несмотря на более выраженную склонность к манипулированию и повышенный уровень макиавеллизма, мужчинам в сравнении с женщинами более свойственно отрицать собственные манипуляции. Опираясь на результаты фокус группы, мы отметили, что мужчины в большей степени наделяют понятие

«манипуляция» негативным смыслом и считают, что такой способ воздействия следует сводить к минимуму. Они чаще видят себя объектом манипулирования и, приводя примеры манипуляций в семье, преимущественно говорят о манипулятивном воздействии со стороны жены. Говоря о манипуляциях, они подчеркивают, что такой способ воздействия более характерен для женщин.

Женщины же свободнее уходят от негативного смысла этого феномена и обсуждают то, как манипулирование может положительно сказываться на взаимоотношениях, чаще рассказывают о собственных манипуляциях в семье.

Отдельно обозначим следующие моменты, отмеченные нами в процессе исследования.

Из результатов фокус группы следует, что представления о наиболее и наименее характерных «мужских» и «женских» приемах манипулирования в большинстве случаев совпадают, независимо от пола испытуемых. При этом эти самые «мужские» и «женские» приемы существенно различаются.

Термин «манипулирование» изначально вызывает у участников исследования неприятные чувства, однако, при обсуждении они осознают, что подобное воздействие может быть направлено во благо супруга, тогда использование его положительно сказывается на брачных отношениях.

Подводя итог, отметим, что, несмотря на свою актуальность, тема манипулирования в супружеских отношениях на настоящий момент изучена недостаточно. Результаты исследований в этой области будут полезны для психологов-консультантов и психотерапевтов при решении семейных проблем.

Список литературы

1. Алешина Ю.Е. Индивидуальное и семейное психологическое консультирование. М., 1993.
2. Андреева Т. В. Семейная психология: Учеб. пособие. — СПб.: Речь, 2004. — 244 с.
3. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология: Учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ, 2000. - 551 с.
4. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих взаимоотношений. — СПб.: «Университетская книга», 1998.
5. Бессонов Б. Н. Идеология духовного подавления.— М.: 1971.— 295 с.
6. Бодалев А. А. «Психология общения», Минск:1995 г.
7. браком//Вестник Московского университета. Серия 14: Психология. 1984. № 2.
8. Бэктология - Информационный ресурс по психологии.
<http://becmology.blogspot.ru/2012/07/blog-post.html>
9. Волкогонов Д.А. Психологическая война.— М., 1983.— 352 с.
10. Голод С. И. Стабильность семьи: социологический и демографический аспекты / под ред. Г. М. Романенковой. Л., 1984
11. Грачев Г.В., Мельник И.К. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия. М.: ИФ РАН, 1999. — 98с.
12. Гурко Т.А. Влияние добрачного поведения на стабильность молодой семьи. Социологические исследования, 1982, Р 2, с.88-93.
13. Доценко Е. Л. Механизмы психологической защиты от манипулятивного воздействия. Дисс. канд. психол. н.— М., МГУ, 1994.— 165 с.

14. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита.— М.: ЧеРо, Издательство МГУ, 1997. — 344 с.
15. Егорова О.В. Феномен удовлетворенности браком: основные направления исследований // Научные материалы международного форума и школы молодых ученых ИП РАН. Раздел 3. Актуальные проблемы современной российской психологии. Сочи, 2006.
16. Зеленин В.В. Пара слов о манипуляции жизнью // Колесо жизни. 2010., № 5. С. 18-24.
17. Зелинский С. А. Управление психикой посредством манипулятивного воздействия. СПб. 2009.
18. Зелинский С.А. Информационно-психологическое воздействие на массовое сознание. — СПб.: Издательско-Торговый Дом «Скифия», 2008. — 280 с.
19. Знаков В.В. Макиавеллизм: психологическое свойство личности и методика его исследования//Психологический журнал. 2000. Т. 21, № 5. С. 16-22.
20. Ильф И.А. Двенадцать стульев / И.А. Ильф, Е.М. Петров. — М.: Эксмо, 2011. — 448 с.
21. Йокояма О.Т. Когнитивная модель дискурса и русский порядок слов. М.: Языки славянской культуры, 2005.
22. Калущкая И.Н., Поддьяков А.Н. Представления о макиавеллизме: разнообразие подходов и оценок//Культурно-историческая психология,2007.№ 4. С. 78-89.
23. Кандыба В. М. Психическая саморегуляция. СПб. 2001.
24. Кара-Мурза С. Манипуляция сознанием. - М., 2005. 512 с.
25. Карелин А. Большая энциклопедия психологических тестов. - М.: Эксмо, 2007. - 416 с. (с. 22-24)
26. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. М., 1989.

27. Леонтьев А.А. Психология общения. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Смысл, 1995. — 365 с.
28. Михайлова Т. И. статья Манипулирование по-китайски // журнал Лицейское и гимназическое образование, 2003 г. № 9.С. 43.
29. Прото, Л. Кто играет на ваших струнах? / Л. Прото — М., 1996. — 268 с.
30. Пси-фактор. <http://psyfactor.org/lib/focus-gruppa-2.htm>
31. Психологос - словарь практической психологии. <http://www.psyonline.ru/books/author/dictionary/73744/>
32. Психологос – энциклопедия практической психологии http://www.psychologos.ru/articles/view/pozitivnye_manipulyacii
33. Рикёр П. (а) Герменевтика. Этика. Политика.: Московские лекции и интервью.— М.: АCADEMIA, 1995.— 160 с.
34. Руслина А.О. Возрастные, половые и профессиональные различия в понимании манипуляции: Автореф. дисс. ... канд. психол. наук. М., 2008.
35. Сагатовский В. Н. Социальное проектирование (к основам теории). /Прикладная этика и управление нравственным воспитанием.— Томск,1980, с. 83—89.
36. Сказки русского народа / Сост. В.А. Гатцук— М.: ЭОС,1992. — 416 с.
37. Скиннер Б. 2007. Радикальный бихевиоризм. М.: Еврознак.
38. Столин В.В., Романова Т.А., Бутенко Г.П. Опросник удовлетворенности
39. Сысенко, В.А. Устойчивость брака. Проблемы, факторы, условия. М.: Финансы и статистика, 1981 г. — 199 с.
40. Танасов Г.Г. Манипулятивное поведение в отношениях женщин и мужчин с партнером противоположного пола / Г.Г. Танасов, О.А. Сысоева. Г. Краснодар: Научный журнал КубГАУ, №69(05), 2011.

41. Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп.
42. Франкл В. Человек в поисках смысла: Сборник: Пер. с англ. и нем. /Общ. ред. Л. Я. Гозмана и Д. А. Леонтьева.— М.: Прогресс, 1990.—368 с.
43. Фрейд З.Толкование сновидений.— К. 1991.- 384 с.
44. Фромм Э. Бегство от свободы: Пер. с англ.— М.: Прогресс, 1989.— 272 с.
45. Харламова Т.М. Психология влияния. М.: Флинта, МПСИ, 2011.
46. Шейнов В. П Скрытое управление человеком, М.: АСТ-пресс, 2002 г.— 848 с.
47. Шиллер Г. Манипуляторы сознанием. / Пер. с англ; Науч. ред. Я. Н. Засурский.— М.: Мысль, 1980.— 326 с.
48. Шостром, Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор / Э. Шостром. — Минск: «Полифак», 1992. — 356 с.
49. Chistie R., Geis F. 1. Studies in machiavellianism.— N.Y.: Acad, press. 1970. P. 53—75.
50. GeisF., ChristieR., Nelson C In search of the machiavel. / ChristieR., Geis F. 1. Studies in machiavellianism.— N.Y., Acad, press., 1970. P. 76—95.
51. Goodln R.E. Manipulatory politics.— Yale U.Pr. N. Haven; L., 1980.— 250 p.
52. Hofer P. The role of manipulation in the antisocial personality. / International journal of offender therapy and comparative criminology, 1989, 33p. 91—101.
53. Oxford paperback Thesaurus. New York: Oxford University Press, 2001. — 968 p.
54. The dictionary of personality and social psychology. / Ed. Harre R., Lamb R.—Cambr. (Mass.): MGT Press, 1986.— 402 p.

Модификация методики «Незаконченные предложения»

Инструкция. Перед вами список незаконченных предложений. Вам предлагается завершить каждое предложение одним или несколькими словами, вложив в него содержание характерное для вас. Выполняйте работу по возможности быстро. Завершайте начало предложения, не раздумывая, первым, что приходит в голову.

1. Манипулирование человеком – это

2. При взаимодействии с супругом (супругой) я прибегаю к манипулированию в том случае, если

3. Манипулировать супругом (супругой) – значит проявлять

4. Манипулирование супругом (супругой) открывает для меня возможность

5. Я считаю, что манипулирование мною со стороны супруга (супруги) допустимо, когда

6. Когда я манипулирую партнером, я обычно использую следующие приемы:

Сводная таблица корреляций по критерию Спирмена

	Мак. «молодые » жен.	Бант «молодые » жен.	Удовл. браком «молодые » жен.	Мак. «молодые » муж.	Бант «молодые » муж.	Удовл. браком «молодые » муж.	Мак. «зрелые » жен.	Бант «зрелые » жен.	Удовл. Браком «зрелые » жен.	Мак. «зрелые » муж.	Бант «зрелые » муж.	Удовл. браком «зрелые » муж.
Мак. «молодые » жен.	1,000	0,199	-0,396	0,167	0,214	0,286	0,159	-0,042	-0,413	0,307	0,384	-0,089
Бант «молодые » жен.	0,199	1,000	-0,051	0,102	0,273	0,066	-0,133	0,015	0,161	0,257	0,415	-0,265
Удовл. браком «молодые » жен.	-0,396	-0,051	1,000	-0,146	-0,361	0,141	0,128	0,503	0,442	-0,220	-0,382	0,364
Мак. «молодые » муж.	0,167	0,102	-0,146	1,000	0,069	0,202	0,346	0,177	0,119	0,307	0,245	-0,096
Бант «молодые » муж.	0,214	0,273	-0,361	0,069	1,000	0,018	-0,477	-0,263	-0,005	0,078	0,031	-0,231

Удовл. браком «молодые » муж.	0,286	0,066	0,141	0,202	0,018	1,000	-0,090	-0,111	-0,112	0,148	0,042	0,207	
Мак. «зрелые» жен.	0,159	-0,133	0,128	0,346	-0,477	-0,090	1,000	*	0,587	-0,196	0,460	0,418	-0,181
Бант «зрелые» жен.	-0,042	0,015	0,503	0,177	-0,263	-0,111	*	0,587	1,000	0,126	0,274	0,322	0,132
Удовл. Браком «зрелые» жен.	-0,413	0,161	0,442	0,119	-0,005	-0,112	-0,196	0,126	1,000	-0,480	-0,348	0,302	
Мак. «зрелые» муж.	0,307	0,257	-0,220	0,307	0,078	0,148	0,460	0,274	-0,480	1,000	**	0,721	-0,497
Бант «зрелые» муж.	0,384	0,415	-0,382	0,245	0,031	0,042	0,042	0,322	-0,348	**	0,721	1,000	**
Удовл. браком «зрелые» муж.	-0,089	-0,265	0,364	-0,096	-0,231	0,207	0,207	0,132	0,302	-0,497	**	-0,723	1,000

*. Корреляция значима на уровне 0.05 (2-сторонняя).

** . Корреляция значима на уровне 0.01 (2-сторонняя).

Таблица 5 – Ответы испытуемых на вопрос 1 модификации методики «Незаконченные предложения»

%

ответ	Брачный стаж менее 5 лет		Брачный стаж более 10 лет		Сумма
	женщины	мужчины	женщины	мужчины	
«плохо»	6,35	1,59	7,94	6,35	22,22
«выгодно»	4,76	0	0	3,17	7,94
Использование человека для достижения своей цели	3,17	4,76	4,76	0	12,7
Принуждение (действие против воли человека)	3,17	7,94	7,94	1,59	20,63
Управление человеком	7,94	6,35	6,35	6,35	26,99
Формирование у жертвы мнения, что решение принадлежит ей	4,76	0	0	0	4,76
Перечисление конкретных приемов манипулирования	0	1,59	0	3,17	4,76

Таблица 7 – Ответы испытуемых на вопрос 2 модификации методики «Незаконченные предложения»

%

ответ	Брачный стаж менее 5 лет		Брачный стаж более 10 лет		Сумма
	женщины	мужчины	женщины	мужчины	
Никогда, ни при каких условиях	7,14	8,93	5,36	3,57	25
в некоторых случаях	3,57	1,79	0	1,79	7,14
всегда, когда возникает необходимость	1,79	0	3,57	8,93	14,29
это необходимо для достижения моей цели	3,57	3,57	3,57	5,36	16,07
это необходимо для достижения общих целей	0	1,79	5,36	1,79	8,93
другой супруг неправ	1,79	1,79	1,79	3,57	8,93
Необходимо быстрое решение	0	1,79	1,79	0	3,57
Нет другого выхода	5,36	1,79	0	0	7,14
Не несет вреда супругу	1,79	1,79	0	0	3,57
Отказ от ответа	0	1,79	1,79	1,79	5,35

Таблица 9 – Ответы испытуемых на вопрос 3 модификации методики «Незаконченные предложения»

%

ответ	Брачный стаж менее 5 лет		Брачный стаж более 10 лет		Сумма
	женщины	мужчины	женщины	мужчины	
Свои негативные качества	3,57	3,57	1,79	3,57	12,5
Свои положительные качества	0	0	3,57	3,57	3,57
Слабость, неуверенность	5,36	3,57	5,36	3,57	14,29
Ум, хитрость	3,57	3,57	5,36	0	10,71
Эгоизм	5,36	3,57	0	3,57	10,71
Власть, силу	3,57	3,57	3,57	3,57	8,93
Неуважение	7,14	10,71	3,57	8,93	30,36
Отказ от ответа	3,57	3,57	3,57	3,57	8,93

Таблица 11 – Ответы испытуемых на вопрос 4 модификации методики «Незаконченные предложения»

%

ответ	Брачный стаж менее 5 лет		Брачный стаж более 10 лет		Сумма
	женщины	мужчины	женщины	мужчины	
Получить желаемое	8,47	6,78	6,78	10,17	32,2
Прийти к согласию	1,69	0	5,08	0	6,78
Управлять человеком	1,69	5,08	1,69	1,69	10,17
Избежать проблем	1,69	0	0	1,69	3,39
Нанесение вреда партнеру	1,69	6,78	1,69	1,69	11,86
Быстро решить проблему	1,69	0	0	1,69	3,39
«Никакой»	8,47	5,08	6,78	6,78	27,12
Отказ от ответа	0	1,69	1,69	1,69	5,08

Таблица 13 – Ответы испытуемых на вопрос 5 модификации методики «Незаконченные предложения»

%

ответ	Брачный стаж менее 5 лет		Брачный стаж более 10 лет		Сумма
	женщины	мужчины	женщины	мужчины	
Никогда, ни при каких условиях	6,78	5,08	6,78	5,08	23,73
В некоторых случаях	5,08	5,08	0	1,69	11,86
Всегда, когда партнеру это требуется	1,69	0	1,69	6,78	10,17
Для достижения общих целей	3,39	5,08	3,39	3,39	15,25
Для моего блага	5,08	3,39	6,78	3,39	18,64
Он лучше разбирается в этом вопросе	1,69	1,69	5,08	0	8,47
При решении несерьезных вопросов	3,39	1,69	0	0	5,08
Отказ от ответа	0	1,69	1,69	3,39	6,78

Таблица 15 – Ответы испытуемых на вопрос 6 модификации методики «Незаконченные предложения»

%

ответ	Брачный стаж менее 5 лет		Брачный стаж более 10 лет		Сумма
	женщины	мужчины	женщины	мужчины	
Никаких, так как не манипулирую партнером	8,97	3,85	5,13	1,28	19,23
Убеждение и аргументация	1,28	2,56	6,41	6,41	16,67
Говорю, не принимая возражений	1,28	1,28	0	1,28	3,85
Отвлечение внимания от невыгодных фактов	0	5,13	3,85	3,85	12,82
Давление на жалость	8,97	0	2,56	2,56	14,10
Демонстрация обиды	0	3,85	1,28	0	5,13
Ласка, комплименты, лесть	1,28	2,56	6,41	6,41	16,67
Угроза, шантаж	1,28	0	1,28	2,56	5,13
Отказ от ответа	1,28	2,56	1,28	1,28	6,41

Таблица 16 – Сводная таблица ответов испытуемых на вопросы, обсуждаемые в фокус группе

Вопрос	Ответы мужчин	Ответы женщин
1. Какие чувства возникают у вас при слове «манипулирование»?	<ul style="list-style-type: none"> • марионетка; • подавление личности; • обман; • коварство; • негатив и отторжение; • отрицательное отношение; • ощущение досады и обмана; • эгоизм. 	<ul style="list-style-type: none"> • неприятное чувство; • марионетка; • обидное слово; • власть; • хитрость; • насилие; • негативный окрас; • слово жесткое и грубое.
2. Что для вас «манипулирование» в браке?	<ul style="list-style-type: none"> • скрытое воздействие; • отношение, манипуляция существует всегда; • средство достижения какой-то цели, воздействие с целью достижения своих интересов; • достижение желания, которому что-то препятствует; • не всегда манипуляция связана с обманом; • скрытое управление для достижения своей цели; • тайное руководство. 	<ul style="list-style-type: none"> • управление другим человеком для достижения своей цели; • самая безобидная форма управления человеком, позволяющая добиться своего; • подчинение человека под свою волю; • умение убедить человека, чтобы он сделал так, как ты хочешь, но с другой стороны, чтобы он не понял, что ты его под себя подстраиваешь; • нормальная форма достижения компромисса; • вполне приемлемо; • убеждение человека в своей точке зрения; • форма достижения компромисса; • добиться своей цели, не ущемляя достоинство мужчины.
3. Расскажите о наиболее типичной ситуации, связанной с манипулированием в вашей семье?	<ul style="list-style-type: none"> • «У меня жена вспыльчивая, чтобы она не разозлилась, я подбираю слова, чтобы достичь того же результата иным путем»; • «Мне что-то не 	<ul style="list-style-type: none"> • «Ситуация выбора, например, район для переезда. Я предлагаю мужу ограниченное число вариантов, потому что его изначальные требования не

	<p>нравится, я говорю об этом, а в ответ человек обижается и ходит дуется на меня несколько дней»;</p> <ul style="list-style-type: none"> • «В ответ на какую-то обиду – молчание, и человек может долго так ходить-молчать, если при этом своим молчанием он склоняет собеседника к тому, что тот был не прав и добивается своего – это манипуляция»; • «Жена не видит, как я работаю, спрашивает, как мои успехи и говорит с грустной интонацией, что надо бы работать больше, и это вызывает у меня незаслуженное чувство вины»; • «Когда жене не нравится какой-нибудь предмет моей одежды, и она может так отозваться о нем, подобрать такое слово, что мне самому не захочется ее носить». 	<p>соответствуют нашему бюджету»;</p> <ul style="list-style-type: none"> • «В случае ревности мужа приходится утаивать часть информации о том, что происходит в моей жизни»; • «Когда муж с чем-то не согласен, его невозможно переубедить, он не слышит никаких аргументов. Это его способ манипулировать»; • «В случае конфликта: если ты не решишь вопрос денег, я уйду»; • «Если проблему мы не решаем, я уйду совсем».
<p>4. Как сказывается искусное манипулирование партнером на удовлетворенности браком?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • «Однозначно профессиональное манипулирование повышает. Пары, которые не манипулируют друг другом, просто не дотянули бы до 10 лет в браке»; • «Манипулирование положительно сказывается на браке»; • «Когда манипулирование идет во благо, оно повышает удовлетворенность, а когда это проявление эгоизма и происходит постоянно – разрушает»; • «Скорее разрушает»; • «Сначала манипулирование просто необходимо»; • «Сначала оно все-таки необходимо как способ 	<ul style="list-style-type: none"> • «Без манипуляций невозможно, все мы разные, а это способ налаживания контакта»; • «Положительно, если не манипуляция, то это идет открытый конфликт, а зачем это надо»; • «Хороший способ разрешить конфликт»; • «Философский вопрос, тем, кем манипулируют, это обидно»; • «Один из самых простых способов наладить отношения»; • «Помогает не оскорбляя чувства мужа, настоять на своем».

	<p>бесконфликтно притереться друг к другу»;</p> <ul style="list-style-type: none">• «Манипулирование необходимо на ранних стадиях отношений и брака в том числе, но более зрелые опытные отношения предполагают сведение его на минимум или даже совсем избавление от него».	
--	--	--

Приложение 5

Таблица 21 – Распределение приемов манипулирования, используемых женщинами

суммарный балл

	Ложь	Утаивание информации	Демонстрация болезни	Нытье, слезы	Давление на жалость	Шантаж, торг, угрозы	Обольщение, секс	Демонстрация обиды	Игра на чувствительности	Скандал, истерика	лесть
По мнению мужчин	46	21	34	42	22	43	44	33	28	47	36
По мнению женщин	59	32	47	44	25	40	46	11	16	37	43

Таблица 22 – Распределение приемов манипулирования, используемых мужчинами

суммарный балл

	Ложь	Утаивание информации	Демонстрация болезни	Нытье, слезы	Давление на жалость	Шантаж, торг, угрозы	Обольщение, секс	Демонстрация обиды	Игра на чувствительности	Скандал, истерика	лесть
По мнению мужчин	43	17	40	52	46	42	30	21	24	51	30
По мнению женщин	57	32	39	51	27	47	29	16	14	41	41

