его критическому мышлению с целью коррекции ее ситуативных смысловых установок.

1. Li, Zh. Vicarious traumatization: A psychological problem that cannot be ignored during the COVID-19 pandemic / Zhenyu Li, Jingwu Ge, Meiling Yang, Jianping Feng, Cunming Liu, Chun Yang // Brain, Behavior, and Immunity. – 2020. – Vol. 87. – P. 74; <https://doi.org/10.1016/j.bbi.2020.04.047>
2. Smith, B. M. Psychological inflexibility and intolerance of uncertainty moderate the relationship between social isolation and mental health outcomes during COVID-19 / Brooke M. Smith, Alexander J. Twohy, Gregory S. Smith // Journal of Contextual Behavioral Science. - Volume 18, October 2020. - Pages 162-174. <https://doi.org/10.1016/j.jcbs.2020.09.005>
3. Захарова, Н.В. Смысловая регуляция тревожных ожиданий в период пандемии COVID-19: конспирологические тенденции / Н.В. Захарова, Т.И. Бонкало, Л.В. Бравве, Т.С. Сюняков, Д.Ф. Ковальчук // Здравоохранение Российской Федерации. - 2020. - Т. 64. - № 6. - С. 329-335; DOI: <https://doi.org/10.46563/0044-197X-2020-64-5-329-335>
4. Сорокоумова, Е.А. Понимание ситуации самоизоляции в период пандемии COVID-19 как фактор психологического благополучия специалиста / Е.А. Сорокоумова, Е.И. Чердымова, Е.Б. Пучкова, Л.В. Темнова, Т.И. Бонкало, Н.А. Вошева, В.М. Гребенникова // Здравоохранение Российской Федерации. - 2020. - Т. 64. - № 6. - С. 358-363; DOI: <http://dx.doi.org/10.46563/0044-197X-2020-64-6-358-363>

Кокурина И.Г., Юсуфова О.О.

Макиавеллизм и особенности эмоционального реагирования на слова-стимулы трудовой деятельности у представителей малого бизнеса и наёмного персонала

*Московский Государственный Университет имени М.В.Ломоносова
(Россия, Москва)*

doi: 10.18411/sr-10-04-2021-72

Аннотация

Психология манипуляции по-прежнему остается одним из актуальных направлений исследований в области прикладной социальной психологии. В условиях кризиса рыночной экономики идеология использования манипулятивных приемов в потоках коммуникаций и взаимодействий в современном обществе оказывается самым экономным и быстрым способом достичь желаемого от партнеров в ситуации «здесь и теперь». Поскольку образ будущего кажется чем-то неопределенным и мало предсказуемым, то о последствиях манипуляций манипуляторы не задумываются. Руководители, подчиненные, клиенты, представители контролирующих органов — все участвуют в водовороте взаимного влияния, стремясь превратить любую ситуацию решения общей задачи в игру с односторонним выигрышем. Манипуляции, являясь специфическим методом влияния, выступают важной частью деловых взаимоотношений и активно используются в практике управления межличностными контактами в ситуации «здесь и теперь».

В современной литературе можно встретить две диаметрально противоположные позиции относительно вреда и пользы от использования манипуляции как инструмента воздействия на другого человека. В нашем исследовании мы попытались ответить на вопрос о том, способствует или препятствует установка на манипуляцию (макиавеллизм) занятиям индивидуальной предпринимательской деятельностью?

Ключевые слова: Макиавеллизм, эмоциональные оценки, коннотативные значения слов-стимулов, влияние, наемные работники, предприниматели (самозанятые), семантический дифференциал.

При манипуляции всегда эксплуатируются социально одобряемые потребности, *благодарность* (начальнику, коллеге, лидеру, духовному наставнику, фирме и т.д.) и

удовлетворение – это те ключевые слова, которые могут быть использованы для описания стратегии манипуляции. Создание нужного настроения, чувство уверенности в собственной правоте создают необходимые условия для возникновения доверия у жертвы манипулятора. При этом порой именно Слово, за которым стоит та или иная ценность, является важным инструментом влияния. Слово, обозначающее в языке то или иное понятие и ценность имеет денотативное и коннотативное значение. Если денотативное значение отражает значение слова, имеющее объективное основание с которым все согласны, то коннотативное значение отражает эмоционально-оценочное дополнение к основному (денотативному) значению; это значение отражает эмоцию, сопряженную с индивидуальным опытом и характеристиками самого человека, которые отражаются в этом слове. По мнению исследователей эмоциональная сфера так называемых высоких макиавеллистов имеет свои особенности. Эти особенности мы искали в устойчивых различиях коннотативных значений слов-стимулов трудовой деятельности у высоких, средних и низких макиавеллистов в группах предпринимателей (самозанятых) и наемных работников.

В 90-ые годы в России на прилавках книжных магазинов появилось множество работ, посвященных психологии манипуляции, с описанием разнообразных приемов и технологий управления поведением другого человека.

Но наряду с описанием манипулятивных приемов и технологий в эти же годы в России появляются работы, посвященные особенностям личности самого манипулятора, так называемого высокого макиавеллиста. Эти работы написаны психотерапевтами, считавшими этих людей глубокими невротиками. (Р.Кристи и Ф.Гейс, 1970; Э.Шостром, 2008; Р.Мей, 1997; А.Лоуэн, 1997; ;Е.Л.Доценко, 1997; Н.Мак-Вильямс, 2015; Е.Т.Соколова 2015. и мн.др).

Основной психологической характеристикой макиавеллизма является: убеждение субъектов в том, что во время общения с другими людьми ими можно манипулировать; (Доценко, 1997). Уверенность макиавеллиста в своей правоте, правильности своих поступков оказывает внушающее воздействие на людей, с которыми он общается, делает его привлекательным в их глазах. Люди «ловятся» на спокойствие макиавеллиста, у них реже возникают неприятные ощущения, характерные для жертвы манипуляции, так как самого макиавеллиста не мучает совесть и тревога по поводу его действий. Кристи и Гейс назвали высокий уровень макиавеллизма «синдромом эмоциональной холодности», потому что социальная отстранённость является основной характеристикой подобных людей. (Christi & Geis, 1970). Для макиавеллиста манипулировать людьми совершенно нормально и естественно. Из-за этого, во время общения у партнёров макиавеллиста возникает ложное чувство взаимопонимания с ним. Макиавеллизм как личностная характеристика в целом отражает неверие субъекта в то, что большинству людей можно доверять, что они альтруистичны, независимы, обладают сильной волей. (Christi & Geis, 1970).

Изучение макиавеллизма как личностной черты началось в 70-ые годы XX века, в США двумя исследователями, Р.Кристи и Ф.Гейс, создавшими инструмент для оценки и измерения макиавеллизма. С помощью Мак-шкалы можно определить высоких, средних и низких макиавеллистов. (Christie & Geis, 1970).

В последние десятилетия были проведены исследования макиавеллизма в рамках изучения так называемой темной триады. Оказалось, что макиавеллизм тесно связан с некоторыми устойчивыми личностными характеристиками, такими как психопатия и нарциссизм (Егорова М.С, Ситникова М.А, 2014 ,Корнилова Т.В 2015 и др.).

При высокой склонности к макиавеллизму, проявлении личностных черт, характерных для темной триады, а также демонстрации социальной отчужденности и

склонности к эгоизму, высокие макиавеллисты будут наиболее эффективно и рационально действовать в условиях максимальной ситуативной и ролевой неопределенности – т.е. в начальный период жизни организации, а также в кризисных для организации ситуациях, когда требуется личность, которая способна поставить себя во главе организации, принять ключевые решения, доказать всему коллективу и другим членам руководства свою состоятельность. Напротив, в ситуациях стабильного существования организации такого рода высокие макиавеллисты будут скорее фактором, который сам вносит неопределенность и ролевой дисбаланс в существование организации, в то время как управленцы со средними показателями по Мак-шкале, склонные к социальному участию, но не приверженные к сильной межличностной вовлеченности, будут с большей степенью вероятности эффективно руководить коллективом. В ситуации стабильности для коллектива организации важна эмоциональная вовлеченность руководителя в дела организации, в настроения сотрудников, но при этом крайние показатели – эмоциональная и социальная отчужденность и холодность, характерная для высоких макиавеллистов, или чрезмерная межличностная вовлеченность и эмоциональная теплота, характерная для низких макиавеллистов, будут оказывать отрицательное влияние на управление организации. (Кокурина, Бедненко, 2006).

Ненси Мак-Вильямс описывает разновидность высокого макиавеллиста как типичного психопата \ социопата\). По ее мнению, в основе данного характера лежат следующие базисные особенности психики и поведения.

1. Неспособность к человеческой привязанности
2. В общении с людьми организующим принципом поведения является принцип «сделать всех» или сознательно манипулировать другими.
3. Сниженная реактивность нервной системы выражается у них в постоянном стремлении к острым ощущениям и очевидной неспособности приобретать опыт через обучение.
4. Врожденная тенденция к агрессивности и к более высокому порогу возбудимости, которое способно приносить удовольствие. Психопат нуждается в резком и встряхивающем опыте для того, чтобы чувствовать себя... хорошо. Он неспособен членораздельно выражать свои чувства, проговаривать их. Вместо того, чтобы говорить - он действует.
5. Благодаря блокированию аффекта, у них отсутствует стремление к использованию языка для прояснения чувств.
6. Основным механизмом их психологической защиты является контроль, всемогущий контроль за другими людьми.
7. Ценность других людей у психопатов редуцируется до их полезности, в том числе согласия этих людей терпеть от них затрепаны.
8. Нереально ждать любви от психопата /антисоциальной личности/, но можно заслужить их уважение упорным противостоянием и требовательностью к ним. Неподкупность, честность без компромиссов, позиция человека, граничащая с **безразличием независимой силы**. Такой способ поведения рекомендует психоаналитик для общения с макиавеллистом, чей характер отягощен ярко выраженной психопатией и нарциссизмом. (Н. Мак-Вильямс, 2015)

Эмпирическое исследование

В проведенном исследовании мы измеряли с помощью шкал СД эмоциональную оценку слов-стимулов в трудовой деятельности у респондентов с высоким, средним и низким уровнем макиавеллизма, а также выясняли на какие слова

–стимулы эмоциональные реакции предпринимателей (самозанятых) значительно отличаются от эмоциональных реакций наемных работников с учетом их установки на макиавеллизм. Выборка состояла из 102 человек, из них самозанятых- 45 чел.; наемных – 57 чел. Среди них мужчин 33 человека и женщин 69 человек. По возрасту респондентов объединили в группы от 17 до 24 лет-66 человек, от 25 до 44 лет- 25 человек и от 45 лет до 65 лет -11 человек. Представителями малого бизнеса являлись **самозанятые**, а именно физические лица, самостоятельно осуществляющие на свой риск основанную на личном трудовом участии деятельность по оказанию услуг, выполнению работ для **физических лиц**, направленных на систематическое получение прибыли, не зарегистрированные в качестве индивидуального предпринимателя, не имеющих наёмных работников. В нашем исследовании это были косметологи, парикмахеры, мастера ногтевого сервиса, массажисты. **Наёмные работники** в нашем исследовании являлись студенты, получающие образование и имеющие подработку в сфере обслуживания (продавцы-консультанты, репетиторы, агенты в сфере недвижимости, официанты, няни).

С помощью теста Р.Кристи и Ф.Гейс для измерения установки на макиавеллизм (перевод и адаптация Знакова, 2000) выборку разделили на три группы: с высокой, средней и низкой установкой на макиавеллизм. Методом СД Ч.Осгуда, (Социальная психология, практикум 2006 г.) исследовались эмоциональные реакции на 9 слов-стимулов (ценностей): Доверие, Контроль, Управление, Авторитет, Бизнес, Любовь, Работа, Закон. С помощью этого метода мы оценивали как общую суммарную эмоциональную оценку слов –стимулов по всем шкалам СД, так и эмоциональную оценку каждого слова-стимула по всем шкалам СД. Для обработки полученных результатов использовались программа SPSS Statistics 17.1, описательные статистики (средние значения), тест Колмогорова-Смирнова на нормальность распределения, параметрические критерии (однофакторный дисперсионный анализ АНОВА, Т-тест сравнения средних), непараметрические (коэффициент корреляции Спирмена, критерии Краскела-Уоллиса, Манна-Уитни).

В группах самозанятых и наемных работников, мы получили оценку эмоционального восприятия набора слов-понятий, составляющих ценностные аспекты трудовой деятельности. Этот набор был создан эмпирическим путем на основе личного опыта и прочитанной литературы, этот набор, по нашему мнению, отражает важную часть **метауруса** трудовой деятельности людей.

Описание результатов.

В изучаемых группах по макиавеллизму статистически значимые различия были получены на три слова-стимула (ценности): Доверие, Работа, Закон.

Таблица №1

Эмоциональная реакция на слова-стимулы Доверие, Работа, Закон и установка на макиавеллизм

Низкая группа по макиавеллизму		Средняя группа по макиавеллизму		Высокая группа по макиавеллизму	
Любовь	2,05	Любовь	1,63	Любовь	1,58
Работа	1,63	Авторитет	1,21	Авторитет	0,98
Доверие	1,48	Деньги	0,92	Доверие	0,63
Авторитет	1,39	Доверие	0,87	Деньги	0,63
Деньги	1,25	Работа	0,73	Работа	0,48
Бизнес	0,66	Бизнес	0,33	Бизнес	0,22
Управление	0,47	Контроль	0,10	Управление	0,08
Контроль	0,19	Управление	-0,03	Контроль	-0,38
Закон	-0,32	Закон	-0,99	Закон	-1,17

Рис.1 Средние значения на шкалах семантического дифференциала для всего набора слов-стимулов и для трех наиболее значимых слов: Доверие, Работа, Закон у респондентов с низкими, средними и высокими баллами по макиавеллизму.

Рис. 2 Эмоциональная реакция на слово- стимул Доверие у низких, средних и высоких макиавеллистов.

Рис.3 Эмоциональная реакция на слово- стимул Работа у низких, средних и высоких макиавеллистов.

Результаты в группах предпринимателей (самозанятых) и наемных работников.

Рис.4. Эмоциональная реакция на слово-стимул Закон самозанятых и наемных респондентов, разделенных на группы по уровню макиавеллизма.

Рис.5 Эмоциональная реакция на слово-стимул Работа самозанятых и условно-наемных респондентов, разделенных на группы по уровню макиавеллизма.

Рис. 6. Эмоциональная реакция на слово-стимул Доверие самозанятых и наемных работников

Выводы.

1) Результаты исследования свидетельствуют в том, что у высоких макиавеллистов эмоциональные реакции существенно менее выражены по сравнению со средними и низкими макиавеллистами, что совпадает с выводами зарубежных исследований об эмоциональной холодности или возможно об эмоциональной сдержанности высоких макиавеллистов, что на наш взгляд не одно и то же.

2) Диагностически значимыми словами-стимулами (из предложенного набора), отличающими высоких макиавеллистов от низких, а также самозанятых от наемных работников оказались всего три понятия: Работа, Доверие и Закон. Причем только Закон в нашей выборке оказался в отрицательной части шкал СД. А самые низкие оценки этому понятию дали высокие макиавеллисты в группе наемных работников.

3) Для низких и высоких макиавеллистов эмоционально более привлекательной формой работы оказалась социально-экономическая позиция быть самозанятым, а не наемным работником. Наемная работа оказалась наименее предпочтительной в эмоциональных оценках как у высоких так и у низких макиавеллистов. Полученные результаты требуют подтверждения на других выборках по возрасту, уровню образования и профессий у самозанятых и наемных работников.

1. Christie R., Geis, F. Studies in Machiavellianism. N.Y.: Academic Press, 1970
2. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. - М.: ЧеРо, Издательство МГУ, 1997.
3. Знаков В.В. Макиавеллизм: психологическое свойство личности и методика его исследования, Психологический журнал, 2000, том 21, №5, с. 16-22
4. Егорова М.С. Макиавеллизм в структуре личностных свойств // Вестник Пермского государственного педагогического университета. 2009. № 1/2,
5. Кокурина И.Г., Бедненко А.В. Манипулятивная установка в профессии менеджера.// Вестник Моск. ун-та. Сер.14.Психология.2006 №3 С.46-58
6. Корнилова Т.В., Чумакова М.А., Гаджиева Г.И Кросс-культурное исследование связей Темной Триады с эмоциональным интеллектом (на российской и азербайджанской выборках) // Психологические исследования Тхостов А.Ш. Депрессия и психология эмоций // Депрессия и коморбидные расстройства; Под ред. А. Б. Смулевича. 1997. URL: <http://www.psychiatry.ru/lib/1/book/5/chapter/12> (дата обращения: 06.08.2018).
7. Lewin, A.Y., Stephens, C.U. CEO attitudes as determinants of organizational design: An integrated model // Organization Studies. 1994, vol.80 (3, Pt.1)
8. Мак-Вильямс Понимание структуры личности в клиническом процессе.- М:Независимая фирма «Класс», 2015-592с
9. Шостром Э. Человек-манипулятор. М.: Апрель-Пресс, Психотерапия, 2008
10. Соколова Е.Т. Клиническая психология утраты Я. М.: Смысл, 2015. — 895 с
11. Юсуфова О.О. Особенности установки на доверие у представителей малого бизнеса и наёмного персонала, Магистерская диссертация, МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва, 189 с., 5.06.2019 г

Пекарева А.С.**Страх и тревожность у детей старшего дошкольного возраста**

*ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»
(Россия, Ростов-на-Дону)*

doi: 10.18411/sr-10-04-2021-73

*Научный руководитель
Новохатько Е.Н.*

Аннотация

В статье рассматриваются теоретические проблемы страха и тревожности у детей старшего дошкольного возраста. Проблема страхов недостаточно актуальна и в