

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(**Н И У « Б е л Г У »**)

ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГИИ

КАФЕДРА ВОЗРАСТНОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

**ВЛИЯНИЕ САМОАКТУАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ КЛАССНЫХ
РУКОВОДИТЕЛЕЙ НА СКЛОННОСТЬ К МАНИПУЛЯТИВНОМУ
ПОВЕДЕНИЮ**

Магистерская диссертация
обучающегося по направлению подготовки
37.04.01 Психология,
магистерская программа Психология управления
очной формы обучения, группы 02061606
Стороженко Веры Владимировны

Научный руководитель:
ст. преподаватель кафедры
возрастной и социальной
психологии,
к.псх.н. Сазонов Д.Н.

Рецензент:
зав. кафедры психологии и
дефектологии ОГАОУ ДПО
«БелИРО», к.псх.н.
Гуськова Е.А.

БЕЛГОРОД 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ВЛИЯНИЯ САМОАКТУАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ КЛАССНЫХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ НА СКЛОННОСТЬ К МАНИПУЛЯТИВНОМУ ПОВЕДЕНИЮ	9
1.1. Управленческая деятельность педагогов	9
1.2. Особенности самоактуализации педагогов.....	16
1.3. Специфика манипулятивных приемов, применяемых в педагогической практике классными руководителями	21
1.4. Манипуляции в условиях управленческого педагогического общения.....	29
ГЛАВА II. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ САМОАКТУАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ КЛАССНЫХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ НА СКЛОННОСТЬ К МАНИПУЛЯТИВНОМУ ПОВЕДЕНИЮ	43
2.1. Организация и методы исследования	43
2.2. Анализ и интерпретация результатов исследования	45
2.3. Рекомендации для администрации образовательного учреждения по развитию самоактуализации у классных руководителей	65
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	73
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	77
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	86
Приложение 1. Диагностические методики в порядке их предъявления	86
Приложение 2. Сводная таблица полученных данных о показателях самоактуализации и манипулятивных приемов классных руководителей (в баллах).....	109
Приложение 3. Результаты статистической обработки данных изучаемых показателей.....	112

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность проблемы исследования. Система образования сейчас оказалась в центре тех основательных перемен, которые затрагивают буквально все сферы жизнеустройства общества и определенных людей. Развитие информационного общества, становление инновационной экономики, «экономики знаний» формируют новые запросы перед образовательными институтами. Ожидается, собственно, что в стенах данных учебных заведений станет формироваться человек, отвечающий запросам времени, т.е. человек способный на деятельное, самостоятельное и серьезное поведение, владеющий потенциалом к реализации собственных возможностей, одаренный к креативному самоосуществлению. Прогрессивной школе приходится отказываться от множества устаревших ценностных нормативов, что приводит к пересмотру педагогических управленческих средств, которыми эти цели достигались, и поиску свежих образовательных технологий, более адекватных для новых условий.

Важной задачей современной образовательной системы становится проектирование ценностных основ отношений между участниками образовательного процесса (учителями, классными руководителями и учениками). Образовательные планы, начинают затрагивать самую сердцевину образовательной практики – педагогическое управленческое взаимодействие.

Манипуляции в педагогическом общении всегда сопровождали образовательный процесс. Так было даже в периоды гуманизации образования, когда отношение к ученику опиралось на ценности свободы и уважения к личности (феномены манипулятивного общения учителей в планах безотметочного обучения Ш.А. Амонашвили, в «свободном обучении» К. Роджерса [5]).

Такая проблема как психологическое манипулирование, последнее время все чаще привлекает внимание как иностранных, так и отечественных психологов, о чем говорит наращивание числа публикаций. В последние

годы был проведен ряд исследований предпосылок, технологий и механизмов манипулятивного поведения (Г. Шиллер, Э. Шостром, Г.В. Грачев, Е.Л. Доценко, Т.С. Кабаченко, С.Г. Кара-Мурза, И.К. Мельник, Е.Л. Марголина, Л.И. Рюмшина, О. Connor, S. Langston, Paine, Riker, Rozenberg, J. Rudinow, и др.); психологические особенности людей с высоким уровнем макиавеллизма (В.Ю. Гладких, О.В. Каракулова, Т.Е. Левицкая, Л.И. Рюмшина, М. Ames, R. Christie, F. Geis, A. Kidd, P. Mudrack, С.А. Богомаз и др.); связь макиавеллизма с ложью и правдой (В.В. Знаков, Б.Г. Мещеряков, А.В. Некрасова); возрастные и тендерные различия людей с разным уровнем макиавеллизма (В.В. Знаков, О.В. Каракулова М. Ames, P. Blumstein, A. Cataldi, J. Dietch, D. Domelsmith, A. Kidd, R. Kraut, M. Laura, J. Price, R. Reardon, D. Wilson,); манипуляции в педагогическом общении (Э. Шостром, Л.И. Рюмшина, А.И. Тарелкин).

В проводимых исследовательских работах остается неразработанной проблема манипулятивного поведения в профессиональном общении, в частности в педагогическом общении и в управленческой деятельности классных руководителей.

Недостаточность знаний, существующих объяснений в русле данной проблемы определили тему нашего исследования

Проблема исследования: влияет ли и как уровень самоактуализации личности классных руководителей на их склонность к манипулятивному поведению в профессиональной деятельности.

Цель работы: изучить характер влияния уровня самоактуализации личности классных руководителей на склонность к манипулятивному поведению в профессиональной деятельности.

Объект исследования: манипулятивное поведение в профессиональной деятельности классного руководителя.

Предмет исследования: характер влияния уровня самоактуализации личности на склонность к манипулятивному поведению в профессиональной деятельности классного руководителя.

Гипотеза исследования: уровень самоактуализации личности классных руководителей оказывает влияние на их склонность к манипулятивному поведению в профессиональной деятельности, а именно: независимая ориентация на собственные жизненные цели способствует повышению макиавеллизма личности, а креативность, спонтанное выражение своих чувств и умение целостно воспринимать окружающий мир и людей понижают макиавеллизм личности классных руководителей.

Задачи исследования:

1. Проанализировать современное состояние проблемы влияния самоактуализации личности классных руководителей на склонность к манипулятивному поведению.
2. Изучить особенности самоактуализации личности классных руководителей.
3. Выявить склонность к манипулятивному поведению классных руководителей.
4. Определить особенности самоактуализации классных руководителей в зависимости от типов манипулятивных приемов и уровня макиавеллизма личности
5. Изучить направленность связей между самоактуализацией и макиавеллизмом личности классных руководителей
6. Исследовать влияние самоактуализации личности классных руководителей на их манипулятивное поведение.
7. Разработать рекомендации по развитию самоактуализации для классных руководителей с учетом их склонности к манипулятивному поведению.

Теоретическая основа исследования: теории манипуляции в межличностном общении (Э. Шостром, Е.Л. Доценко, Г.В. Грачев, И.К. Мельник и др.); концепция макиавеллизма личности (В.В. Знаков).

Методы исследования:

1. Теоретические методы – изучение литературы по проблеме исследования.

2. Организационные методы – сравнительный метод (сопоставление отдельных групп испытуемых с целью установления сходств и различий между ними).

3. Эмпирические или методы сбора данных – психодиагностические методы.

4. Методы обработки полученных данных – качественные (дифференциация материала по группам, анализ) и количественные (программы MS Excel и IBM SPSS Statistics 22, критерий U-Манна-Уитни, критерий Н-Крускала-Уоллиса; Множественный регрессионный анализ (МРА)).

5. Структурный метод (установление структурных взаимосвязей между изучаемыми характеристиками)

Методики исследования:

1. Самоактуализационный тест САТ (Л.Я. Гозман, М.В. Кроз, М.В. Латинская). Использовался для измерения признаков, характеризующих степень выраженности самоактуализации у классных руководителей.

2. Методика исследования макиавеллизма личности «Мак-шкала» (перевод и русскоязычная адаптация опросника Mach-IV Р. Кристи и Ф. Гейс осуществлена В.В. Знаковым). Использовалась для определения степени выраженности склонности к манипулированию у классных руководителей в их профессиональной деятельности.

3. Анкета Щегловой Э.А. Использовалась для выявления типов манипулятивных приемов, используемых классными руководителями в профессиональной деятельности.

База и выборка исследования: 90 классных руководителей средних общеобразовательных школ Ольховатского района Воронежской области: МКОУ Базовская СОШ, МКОУ Дроздовская СОШ, МБОУ Заболотовская СОШ, МКОУ Караяшниковская СОШ, МКОУ Марьевская СОШ, МКОУ Новохарьковская СОШ, МБОУ Ольховатская СОШ.

Положения, выносимые на защиту:

1. Такой показатель самоактуализации как «Поддержка» повышает уровень макиавеллизма, следовательно, респонденты с высокими показателями по шкале макиавеллизма в большей степени склонны к независимости ценностей и поведения от воздействия извне.

2. Показатели самоактуализации «Спонтанность», «Синергия» и «Креативность» понижают макиавеллизм, из этого следует, что респонденты с низкими показателями макиавеллизма будут проявлять спонтанность и непосредственность в выражении своих чувств, будут склонны к нерассчитанному заранее способу поведения, а также, к целостному восприятию мира и людей, и имеют творческую направленность личности.

3. Развитию склонности к манипулированию способствуют эгоцентрическая направленность личности, общие негативные перцептивные установки, интолерантность в межличностном общении, коммуникативные установки, в которых проявляется отношение к людям как к средству достижения лично значимых целей.

Теоретическая значимость исследования состоит в том, что установлена взаимосвязь влияния уровня самоактуализации личности классных руководителей на их склонность к манипулятивному поведению в профессиональной деятельности.

Практическая значимость исследования: 1) Результаты диссертационного исследования были представлены на педагогическом совете МКОУ Степнянская СОШ №7 Ольховатского района Воронежской области. 2) Итоги эмпирической части были переданы директору школы учреждения для организации дальнейшей работы. 3) Рекомендации для классных руководителей, разработанные в процессе работы над диссертацией, решением заседания методического объединения учителей были рекомендованы к использованию классными руководителями в процессе уроков, внеурочной деятельности и неаудиторной занятости. 4) Результаты исследования могут быть использованы в процессе психотерапевтической работы, направленной на оказание помощи людям с

осознанным или неосознанным манипулятивным поведением, которое затрудняет взаимоотношения с людьми; в работе трениговых курсов по развитию способностей конструктивного общения и навыков косвенного педагогического действия.

Апробация и внедрение результатов исследования: результаты диссертационного исследования были представлены на педагогическом совете МКОУ Степнянская СОШ №7, итоги эмпирической части были переданы администрации учреждения для организации дальнейшей работы в педагогическом процессе.

Структура и объем работы: Диссертационная работа содержит введение, две главы (теоретическую и эмпирическую), заключение, список использованных источников и приложения. Объем работы без приложений – 84 страницы.

ГЛАВА I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ВЛИЯНИЯ САМОАКТУАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ КЛАССНЫХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ НА СКЛОННОСТЬ К МАНИПУЛЯТИВНОМУ ПОВЕДЕНИЮ

1.1. Управленческая деятельность классных руководителей

Труд педагогов – руководителей деятельностью школьников, описан А.М. Ароновым и К.А. Баженовой как организационно-управленческая деятельность [7]. Видом профессиональной компетентности, которая характеризует названную деятельность, является организационно-управленческая компетентность. Ее компоненты описаны на основе функций педагога-руководителя и составлены с учетом норм и требований к воспроизводству педагогической деятельности. Организационно-управленческая компетентность (ОУК) педагогов – руководителей деятельностью школьников определяется нами как профессиональная характеристика классного руководителя, которая проявляется в готовности выделять, точно формулировать, целостно и глубоко анализировать проблемы в развитии деятельности школьников и находить наиболее целесообразные и эффективные пути их решения относительно конкретной ситуации. Основными компонентами организационно-управленческой компетентности являются когнитивный, организационный, коммуникативный и рефлексивный компоненты. Критерии сформированности организационно-управленческой компетентности классных руководителей мы определили, исходя из понимания организационно-управленческой компетентности как совокупности организационно-управленческой грамотности, организационных, коммуникативных, рефлексивных умений. Первый критерий сформированности ОУК – организационно-управленческая грамотность – обозначает умение выявлять и формулировать затруднения в ходе руководства школьниками, определять цели и ценностное содержание

организационно-управленческой деятельности на основе профессиональных, проектировочных, организационных знаний. Второй критерий – владение организаторскими умениями и навыками, третий – сформированность коммуникативных умений, четвертый – сформированность рефлексивных умений, навыков самоанализа и саморегуляции

Вазина К.Я., Петров Ю.Н., Белиловский В.Д [11] говорят о том, что управленческая деятельность классных руководителей относится к базовым видам профессионально-педагогической деятельности, осуществляемым в образовательных учреждениях. Это способствует достижению современного качества профессиональной подготовки будущих учителей, классных руководителей, формированию конкурентоспособной личности при подготовке профессионалов. Понятие «управление» тождественно английскому слову «менеджмент» («management» – управление). Данное понятие является основным в теории управления, а также в педагогическом менеджменте.

Следует признать важность появления в начале 90-х годов прошлого века монографии К.Я. Вазиной, Ю.Н. Петрова, В.Д. Белиловского «Педагогический менеджмент» [18], поскольку выводы названных авторов позволили обосновать педагогический менеджмент как теорию управления в образовательных учреждениях. Рассматривая педагогический менеджмент на двух уровнях – руководителя образовательного учреждения и педагога, классного руководителя – ученые делают вывод, что только умелое управление на двух этих уровнях реально обеспечит условия развития личности обучающегося и педагога, классного руководителя. Управленческо-педагогическая деятельность во многом зависит от способностей, потребностей лица, осуществляющего управление, будь то классный руководитель или руководитель образовательного учреждения. Целью первого уровня управления является обеспечение продуктивной деятельности классных руководителей образовательного учреждения через развитие и саморазвитие их творческого потенциала [18]. Целью второго

уровня правомерно считать осуществление оптимального управления процессом обучения при максимальном раскрытии и развитии творческих возможностей и способностей каждого обучаемого [18].

В отечественной науке психолого-педагогический аспект управления традиционно рассматривается в рамках деятельностного подхода (А.Г. Асмолов, Л.С. Выготский, А.Н. Леонтьев, С.Л. Рубинштейн). Деятельность представляет собой динамическую саморазвивающуюся иерархическую систему взаимодействий субъекта с миром, в процессе которых происходит порождение психического образа, осуществление, преобразование и воплощение опосредованных психическим образом отношений субъекта в предметной действительности [6].

Гроссман И.Б., Морозова И.М. [19] определяют содержание управленческой деятельности классного руководителя современной школы, и констатируют, что речь идет о новой роли педагога – педагога-менеджера, самостоятельно управляющего своей профессиональной деятельностью. Управление со стороны педагога, как специально организованная деятельность, обеспечивает гарантированный уровень образованности обучающегося, то есть достижение прогнозируемой и диагностируемой цели за намеченное время и с заранее определенными затратами ресурсов.

Гроссман И.Б., анализируя психолого-педагогическую литературу определил сущность и содержание управленческой деятельности классных руководителей современной школы. Управленческая деятельность педагога школьного обучения – это динамическая система взаимосвязанных целей, содержания, методов и форм управления, обеспечивающая эффективную реализацию информационно-аналитической, мотивационно-целевой, плано-прогностической, организационно-исполнительской контрольно-диагностической, регулятивно-коррекционной функций управления педагогическим процессом в организациях профессионального образования [17].

Челнокова Е.А. [85], утверждает, что в теории и практике образования отмечается усиление стремления к осмыслению целостного педагогического процесса с позиции науки управления, приданию ему научно обоснованного характера. Управление этим процессом представляет собой целенаправленное, сознательное взаимодействие его субъектов на основе познания объективных закономерностей для достижения оптимального результата. Управление образованием на сегодняшний день связано с понятием «педагогический менеджмент».

Крыжко В.В., Павлютенков Е.М [34] рассматривают педагогический менеджмент как особую отрасль менеджмента, имеющую свою специфику и закономерности, присущие только ей. Специфичность педагогического менеджмента состоит в исключительности предмета, продуктов, орудий и результата труда менеджера образовательного процесса. Предмет труда менеджера образовательного процесса - деятельность субъекта управления, продукт труда - информация об учебно-воспитательном процессе. Орудием труда выступает слово, речь. Результат труда - уровень грамотности (обученности), воспитанности и развития объекта педагогического менеджмента - обучаемых.

Учитывая различные аспекты понимания менеджмента, Л.В. Горюнова определяет педагогический менеджмент как «управленческую деятельность учителя, осуществляемую в классе и направленную на достижение целей развития личности ребенка, готового к жизни в новых социально-педагогических условиях» [15, с. 35].

Челнокова Е.А., Коровина Е.А., Агаев Н.Ф. [86] говорят о том, что педагогический менеджмент можно определить как нестандартный вид управленческой деятельности педагога в коллективе обучающихся, имеющей своей целью организацию учебного процесса, управление учебной информацией, организацию учебно-воспитательной работы и сопровождение процесса коммуникации для формирования учебно-познавательной деятельности обучающихся, которая обеспечивает развитие личности и

подготовку обучающихся к жизнедеятельности в новых социальных условиях.

Коровина Е.А. [86] выявляет, что основой педагогического менеджмента выступило формирование нового направления в деятельности педагога. Особенность педагогического менеджмента заключается в осознании новой роли педагога в развитии личности обучающегося как организатора, советчика, «тренера, а не ментора» в образовательном, воспитательном процессе. Предметом труда педагога как менеджера образовательного процесса является управленческая деятельность, которая направлена на учебно-познавательный процесс обучаемых, на реализацию обучения. Использование приёмов педагогического менеджмента предполагает умение педагога управлять педагогическими ситуациями, процессом социализации, учебно-познавательным процессом и поведением обучающихся, что выступает одним из главных компонентов деятельности современного педагога.

Шалаева В.А. [90] признает, что управлять ученическим коллективом – это значит, управлять процессом его функционирования, использовать его в качестве инструмента воспитания школьников с учетом той стадии развития, на которой он находится. Управление будет тем эффективнее, чем полнее учитываются особенности коллектива и его возможности самоуправления.

Санхаева А.Н. [71], пишет, что в педагогической науке и практике все более усиливается стремление осмыслить целостный педагогический процесс с позиций науки управления, придать ему строгий научно обоснованный характер. Справедливо утверждение многих исследователей, что управление реально и необходимо не только в области технических, производственных процессов, но и в сфере сложных социальных систем, в том числе педагогических.

Езопова С.А. раскрывает значение слова «менеджмент». Оно было заимствовано из английского языка (англ. «management») и дословно переводится как «управление». Однако корни данного термина уходят далеко

в прошлое. Английское слово «manage» произошло от латинского «manus», что означает «рука». Первоначально «manage» означало «объезжать лошадей», затем – «владеть оружием», «управлять колесницей» и лишь позже – «управлять людьми» [25, с. 151].

Санхаева А.Н. [71] включает в содержание основ готовности будущих педагогов к управленческой деятельности в системе образования такие компоненты, как мотивы выбора профессии, педагогическая направленность (положительное отношение к педагогической профессии, установка на педагогическую деятельность), профессионально значимые качества личности; широкий объем знаний, умений и навыков; эмоциональные и волевые свойства будущего педагога, его состояния.

Шпаковская О.А. [97] считает, что активно развивающиеся процессы модернизации российского образования предъявляют все более высокие требования к профессиональным качествам современных преподавателей. Справедливо будет заметить, что профессия педагога, как никакая другая, по деятельности сродни управленческой деятельности. Смысл управления состоит в том, что оно ориентировано на обеспечение объективных и субъективных условий в такой пропорции и таком сочетании, что позволяет достигать поставленные цели. Содержание управленческой деятельности раскрывается через понятие «управленческая культура».

Сластенин В.А., Исаев И.Ф. [74], рассматривая управленческую культуру как часть профессионально-педагогической культуры педагога, отмечают ее интегративный характер. В содержании понятия отражено как традиционное представление о нормах, правилах педагогической деятельности, педагогической техники и мастерства, так и современные позиции педагогических ценностей, педагогических технологий и педагогического творчества. По мнению ученых, управленческая культура представляет собой меру и способ творческой самореализации личности педагога в разнообразных видах деятельности. Компонентами

управленческой культуры являются: аксиологический, технологический и личностно-творческий.

Заславская О.Ю. [26] утверждает, что в контексте компетентного подхода управленческая компетентность проявляется в управленческой деятельности. Управленческая компетентность педагога представляет собой систему внутренних ресурсов, необходимых для организации эффективного руководства обучаемыми в соответствии со всеми составляющими деятельности педагога. По мнению О.Ю. Заславской, критериями сформированности управленческой компетентности педагога являются: критерий сбалансированности необходимых знаний и умений, критерий инструментальности управленческих знаний, умений и навыков, которые проявляет и демонстрирует педагог в процессе обучения и использования педагогических технологий в учебном процессе, а также критерии, отражающие изменения результативности (качества) обучения учащихся.

Баженова К.А. [8] вводит понятие «организационно-управленческой компетентности» педагогов. Организационно-управленческая компетентность педагогов понимается как профессиональная характеристика, которая проявляется в способности и готовности выделять, точно формулировать, целостно и глубоко анализировать проблемы развития исследовательской деятельности школьников и находить наиболее целесообразные и эффективные пути их решения относительно конкретной ситуации.

Шпаковская О.А. [97] содержание управленческой деятельности современного учителя рассматривает сквозь призму внедряемого педагогического менеджмента. Так как, обогащаются функции управления учителя, уточняется и расширяется список компетентностей, которыми должен обладать современный учитель, а также выделяются личностно-профессиональные качества, которые придают специфику управленческой деятельности. Управленческую деятельность можно назвать необходимым компонентом профессионализма современного педагога.

Таким образом, социально-экономическое развитие современного общества в целом, изменение системы образования в частности в большой степени зависят от организации эффективного управления образовательными организациями, образовательным процессом. Потребность в повышении эффективности управления в системе образования обуславливает неотложное решение проблем, связанных с подготовкой педагогических кадров к управленческой деятельности. Кроме того, сложившееся в последнее время видовое разнообразие образовательных организаций требует создания гибкой системы педагогического управления. В течение многих лет деятельность по управлению образовательным процессом сводилась практически к выполнению официальных руководящих указаний. В современных условиях возможность выбора программ, методов, средств и форм педагогического процесса, с одной стороны, открывает пути для творческой самореализации специалиста, с другой, - предъявляет особые требования к уровню его профессионализма в управленческой деятельности. В современной образовательной организации многие педагоги помимо роли организатора учебно-воспитательного процесса или руководителя методической службы, имеют право в ближайшие 3-5 лет претендовать на роль руководителя образовательной организации. Вместе с тем, практика показывает недостаточную готовность части педагогических кадров к управленческой деятельности.

1.2. Особенности самоактуализации классных руководителей

Рыбакова Н.А. [70] говорит о том, что под влиянием объективных и субъективных условий у многих педагогов складывается манипулятивный стереотип профессиональной деятельности, который не позволяет им решать актуальные задачи, стоящие перед современным образованием. Для этого педагог должен быть самоактуализирующейся личностью. Современный рынок труда ждет появления специалиста, способного самостоятельно

познавать, развивать и реализовать свой индивидуально-личностный потенциал на протяжении всей жизни, благодаря этому непрерывно учиться, осваивать технологии, принимать решения и нести ответственность за результаты своей деятельности. Все эти многообразные свои качества присущи личности, которую принято называть самоактуализирующейся. Исследования ученых показывают, что под влиянием условий профессии у многих педагогов складывается манипулятивный стереотип профессиональной деятельности, то есть её стандартизированный образ, отличающийся значительной устойчивостью. Его характеризует привычка к избеганию в процессе деятельности инициативы, самостоятельного и ответственного принятия профессионально-значимых решений, творчества, освоения нового педагогического опыта и др. Формированию этого стереотипа способствуют такие свойства педагога манипулятора, как необоснованное недоверие себе, неадекватная самооценка, принижение собственной роли в образовательном процессе. Манипуляторство приводит к тому, что для педагога становится комфортным не развиваться самому и не совершенствовать профессиональную деятельность, отторгать вновь осознаваемые стороны собственной личности для сохранения привычного состояния мнимой безопасности и благополучия.

Гершунский Б.С. [13] утверждает, что каждый педагог, как любой другой человек, является в той или иной степени самоактуализирующейся личностью, в той ли иной мере манипулятором. Однако представляется, что педагог нашего столетия, от которого во многом зависит то, каким будет следующее поколение, общество, наука, культура, должен соответствовать новым условиям и новым требованиям общества. Но такого педагога тоже необходимо соответствующим образом готовить, сформировать у него, помимо, безусловно, необходимых компетенций, соответствующие потребности, личностные качества и опыт. Кроме того, в период профессиональной деятельности необходимо создавать благоприятные

условия для того, чтобы педагогу было интереснее (в том числе в материальном плане) быть самоактуализирующейся личностью.

Дмитриева Ю.Н. [20] говорит о том, что реализация ценностных жизненных ориентиров тесно взаимосвязана с самоактуализацией личности. По результатам исследования самоактуализации педагогов, находящихся в состоянии деструктивного переживания возрастных кризисов, и педагогов, конструктивно переживающих возрастные кризисы, были выявлены значимые результаты по базовым (ориентация во времени, поддержка) и дополнительным шкалам (ценностные ориентации, спонтанность, самоуважение, познавательные потребности). Данные говорят о том, что кризисные педагоги ориентированы лишь на один из отрезков временной шкалы (прошлое, настоящее или будущее), они не способны переживать настоящий момент своей жизни во всей его полноте, а не просто как фатальное следствие прошлого или подготовку к будущей «настоящей жизни». Данная группа педагогов в высокой степени зависима от обстоятельств окружающей действительности, не стремится руководствоваться в жизни собственными целями, убеждениями, установками и принципами. Они не свободны в выборе, подвержены внешнему влиянию, опасаются вести себя естественно и раскованно, демонстрировать окружающим свои эмоции. Им свойственно недооценивать свои достоинства, положительные свойства характера, уважать себя за них. И, как уже отмечалось выше, при анализе терминальных ценностей у таких педагогов обнаруживается достаточно низкая устремленность к саморазвитию и образованию. Стремление к самоактуализации, характерное для педагогов, переживших кризисы конструктивно, является значимым фактором наращивания внутриличностного ресурса их жизнестойкости в трудных жизненных ситуациях.

Понятие «самоактуализация» имеет несколько интерпретаций. По определению А. Маслоу «самоактуализация - желание стать всем, чем

возможно: это потребность в реализации своего потенциала, в самосовершенствовании» [43, с. 354].

А.В. Петровский и М.Г. Ярошевский в своём психологическом словаре расшифровывают данный термин как «стремление человека к возможно более полному выявлению и развитию своих личных возможностей» [33, с.349].

Тимофеева А.И., Будникова Т.Л. [77] считают, что в условиях современного образования педагог выступает как субъект учебной деятельности, способный к саморазвитию, инициативный, активный, с высоким уровнем культуры, интеллектуально развитый, способный к самоактуализации. Самоактуализация педагога в профессиональной деятельности обусловлена диалектикой внешних (социально - профессиональных) и внутренних (личных) факторов. Внешние факторы, связаны с требованиями педагогической деятельности, которые выступают регулирующей основой саморазвития педагога. Внутренние - связаны с имманентным процессом перехода потенциальных возможностей в актуальные.

Теме проблемы самоактуализации посвящено уже множество теоретических и эмпирических исследований. Впервые понятие «самоактуализация» мы находим еще у К. Гольдштейна. Впоследствии эту проблему развили А. Маслоу, К. Роджерс, У. Джеймс, Э. Шостром. В отечественной психологии исследованиями в этой области занимались Л. Я. Гозман, М. В. Кроз, М. В. Латинская, А. А. Реан, Е. П. Вахромов, Н. А. Вишнякова, Е. В. Столярская и другие. Анализируя различные определения данного понятия, можно вывести некую общую формулировку: самоактуализация - это присущее человеку стремление, процесс и результат реализации личностного роста и всего своего творческого потенциала в социуме. Специфика самоактуализации проявляется и на этапе подготовки будущего специалиста к практической деятельности [12].

Гончарова Е.В., Воронцова Е.В. [14] указывают, что главной движущей силой личностного развития является стремление личности к самоактуализации. Самоактуализирующаяся личность свободна для творчества, для постоянного личностного и профессионального развития. Самоактуализирующаяся личность свободна для творчества, для постоянного личностного и профессионального развития. Самоактуализирующаяся личность реализует себя в профессии, ведет профессию за собой, преодолевает препятствия и вызовы жизни.

Таким образом, современная система профессионального педагогического образования в связи с переходом к рыночной экономике существенно модернизируется – и структурно, и содержательно. Происходят значительные перемены в концептуальном видении востребованного обществом специалиста. Обществу сегодня нужен специалист, не только имеющий функциональную готовность к профессиональной деятельности, но и сформированный как творец образовательного процесса. От этого зависит интеллектуальный потенциал общества, конкурентность страны, ее место в геополитическом пространстве. Вопросы подготовки педагогических кадров находят свое отражение в государственных нормативных документах. Так, в законе РФ «Об образовании» необходимость личностного роста, становления саморазвивающейся личности определяется как инновационная цель современного образования. В положениях национальной доктрины образования в Российской Федерации зафиксированы требования к содержанию образования, которое должно быть ориентировано на обеспечение самоопределения личности, создание условий для ее самореализации и самоактуализации

1.3. Специфика манипулятивных приемов, применяемых в педагогической практике классными руководителями

Манипуляция в энциклопедическом словаре определяется как «система способов идеологического и духовно-психологического воздействия с помощью средств массовой коммуникации на массы с целью их подчинения буржуазным ценностям и образу жизни, насаждения конформизма, потребительской психологии ...». [75, с.765].

Знаков В. В. [27] пишет о том, что в современном гуманитарном познании проблема манипуляции индивидуальным и общественным сознанием и поведением изучается, по меньшей мере, в двух основных аспектах. Во-первых, это контекст нарушения прав человека. Все мы живем в обществе и ориентируемся на социальные нормы поведения. Очевидно, что манипуляция, т.е. обращение с человеком не как с субъектом, а как с объектом, безусловно, противоречит указанным нормам. Во-вторых, манипулятивное поведение в общении рассматривается как одна из причин нарушения взаимопонимания между людьми. В психологических исследованиях показано, что в коммуникативных ситуациях наличие манипулятивной направленности хотя бы у одного из партнеров по общению препятствует возникновению взаимопонимания между ними.

В субъект-субъектном контексте психологи используют понятие «манипуляция» в виде следующего определения: «Манипуляция - это такое психологическое воздействие на другого человека, которое не всегда им осознается и заставляет его действовать в соответствии с целями манипулятора. При удачном манипулировании субъект, скрывая свои подлинные намерения, с помощью ложных отвлекающих маневров добивается того, чтобы партнер, сам того не осознавая, изменил свои первоначальные цели» [27, с. 253].

Е.В. Сидоренко [73], изучая особенности психологического воздействия, отмечает, что манипуляция является переходной ступенью от

варварского к цивилизованному уровню взаимодействия. Варварское психологическое влияние - это первая ступень собственно психологического влияния, очень близкая еще к физическому воздействию. Цивилизованное влияние соответствует как правилам поведения, обхождения, так и субъективным критериям справедливости. Цивилизованное влияние - это влияние, способствующее сохранению и развитию дела, деловых отношений, личностной целостности. Манипуляция нацелена на то, чтобы принудить человека чувствовать, думать и действовать так, как это выгодно манипулятору, но при этом так, чтобы человеку не казалось, что его принудили. Если манипуляция остается скрытой, внешне она может показаться цивилизованным методом, поскольку и дело, и деловые отношения могут процветать, и даже личностная целостность участников не будет затронута. Однако если манипуляция открывается, она перестает отвечать всем трем критериям цивилизованности.

С психологической точки зрения различают манипуляцию, осознаваемую и неосознаваемую самим манипулятором. Осознаваемая субъектом манипуляция может быть социально желательной или, наоборот, не одобряемой. В первом случае речь идет о манипуляции, которую человек совершает из лучших побуждений, во имя интересов другого человека, и иногда даже наперекор собственным интересам, во втором - манипуляция направлена исключительно на получение собственной выгоды. Неосознаваемая манипуляция проявляется в самых разных ситуациях, например, таком межличностном общении, когда один из собеседников врет другому. Как отмечает В.В. Знаков [28], вранье, отличное по своим психологическим механизмам ото лжи и обмана, нередко оказывается внешним проявлением защитных механизмов личности. Последние направлены на устранение чувства тревоги, дискомфорта, вызванного неудовлетворенностью субъекта своими взаимоотношениями с окружающими.

Е.В. Сидоренко [73] выделяет гедонистическую и прагматическую манипуляции. Гедонистическая манипуляция совершается ради той эмоциональной реакции, которую манипулятору удастся вызвать у адресата. Манипулятор наслаждается вызванной реакцией, поскольку она является несомненным доказательством его могущества. Кроме того адресат, находясь в состоянии эмоционального возбуждения, испуга или замешательства, выдает новую информацию, которая всегда полезна для манипулятора. Прагматическая манипуляция, в отличие от гедонистической, направлена не на то, чтобы наслаждаться эмоциональной реакцией адресата, а на то, чтобы использовать ее как средство для достижения определенной, при этом скрытой для адресата, цели

Г.В. Грачев, И.К. Мельник [16] и Е.Л. Доценко [24] утверждают, что независимо от добродетельного или корыстного мотива манипуляторы ясно осознают социальную нежелательность своего поведения, а некоторые из них могут чувствовать вину за те способы, которыми действуют.

В последнее время в категориальном аппарате психологии наряду с понятием «манипуляция» стали использовать понятие «макиавеллизм», что породило естественный вопрос о сходстве и различии психологических феноменов, обозначаемых этими словами. Зарубежные исследователи склонны отождествлять их, в то время как в отечественной психологии прослеживается тенденция к их различению.

В энциклопедическом словаре макиавеллизм определяется как «политика, направленная на создание диктаторской власти единоличного правителя в централизованном буржуазном государстве, беспринципно и цинично использующая все средства для достижения своей цели» [75, с. 756].

Своим происхождением макиавеллизм обязан учению итальянского дипломата, писателя и историка Николо Макиавелли (1469-1527), но далеко не тождественен его учению. В богатом, ярком, многогранном учении Макиавелли содержатся положения, которые в последующие четыре с половиной века получили противоречивую интерпретацию. Содержание

понятия «макиавеллизм» формировалось и видоизменялось на основе отдельных положений из произведений Н. Макиавелли, их толкований и последующих напластований на них идей многих мыслителей. В данном контексте наиболее интересным представляется такое его произведение, как «Государь». Здесь, выступая в качестве советчика для правителя, желающего продержаться на своём месте долго и успешно, Макиавелли допускает во имя великих целей возможность пренебрегать законами морали и применять любые средства, быть может, жестокие и вероломные, в борьбе за власть. Н. Макиавелли писал: «Итак, разумный правитель не может и не должен быть верным данному слову, когда такая честность обращается против него и не существует больше причин, побудивших его дать обещание. Если бы люди были все хороши, такое правило было бы дурно, но так как они злы и не станут держать слово, данное тебе, то и тебе нечего блюсти слово, данное им. Никогда не будет у князя недостатка в законных причинах, чтобы скрасить нарушение обещания» [38, с. 109].

Так, в макиавеллизме как совокупности политических взглядов можно выделить в качестве основных следующие идеи: положение о постоянстве и несовершенстве человеческой природы, которая определяющим образом воздействует на характер и динамику жизни общества; мысль о том, что государство с его интересами является самоцелью; утверждение о решающей роли в политике фактора силы; положение о разделённости политики и морали. психологический аспект.

В 60-х годах американские ученые провели контент-анализ трактата Н. Макиавелли «Государь» и на его основе создали психологический опросник. Он называется «Мак-шкала» и активно используется в западной социальной психологии и психологии личности.

Р. Кристи и Ф. Гейс [4] впервые применив понятие «макиавеллизм» в психологии индивидуальных различий, описали его как психологический синдром, основанный на сочетании взаимосвязанных когнитивных, мотивационных и поведенческих характеристик.

В работе Знакова В.В. мы видим такое определение макиавеллизма»: «Макиавеллизмом западные психологи называют склонность человека манипулировать другими людьми в межличностных отношениях. Речь идет о таких случаях, когда субъект скрывает свои подлинные намерения, вместе с тем с помощью ложных отвлекающих маневров он добивается того, чтобы партнер сам того не осознавая, изменил свои первоначальные цели» [27, с. 254].

В.В. Знаков, давая определение данному понятию, пишет: «Макиавеллизм следует рассматривать как устойчивую черту личности, выражающую систему отношений человека к другим людям, социальной действительности. Главными психологическими составляющими макиавеллизма как черты личности являются: 1) убеждение субъекта в том, что при общении с другими людьми ими можно и даже нужно манипулировать; 2) владение навыками, конкретными умениями манипуляции. Последние включают в себя способность убеждать других, понимать их намерения и причины поступков» [29, с. 46].

Применительно к отдельному человеку макиавеллизм представляет собой общую стратегию поведения в межличностном общении, тенденцию манипулировать другими людьми ради своей выгоды. Макиавеллизм является одним из понятий, характеризующих отношение к другому человеку как к средству, которым можно пренебречь в погоне за личным благом.

Как личностная характеристика макиавеллизм в целом отражает неверие субъекта в то, что большинству людей можно доверять, что они альтруистичны, независимы, обладают сильной волей. Макиавеллизм отражает желание и намерение человека манипулировать другими людьми в межличностных отношениях. «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» [27, с. 223].

Из приведенного определения следует, что макиавеллист - это субъект, который манипулирует другими на основе кредо, определенных жизненных принципов, которые служат ему оправданием манипулятивного поведения. Манипулирование другими людьми, по его мнению, соответствует природе человека, и потому он не видит в этом ничего зазорного. Просто наиболее эффективный способ достижения своих целей - использовать для этого других людей.

А.О. Руслина утверждает, что «макиавеллизм является одним из психологических оснований манипуляции» [69].

Несколько иначе описывается обсуждаемое психологическое свойство личности в другой работе: «В этой обзорной статье мы определяем макиавеллизм как стратегию социального поведения, включающую манипуляцию другими в личных целях, зачастую противоречащую их собственным интересам. Макиавеллизм следует рассматривать как количественную характеристику. Каждый в разной степени способен к манипулятивному поведению, но некоторые к нему более склонны и способны, чем другие» [27, с. 285].

С.А. Богомаз и О.В. Каракулова под макиавеллизмом понимают склонность к манипулированию окружающими людьми, готовность использовать другого человека для достижения собственных целей [10].

Как отмечается в проведенных исследованиях, макиавеллист манипулирует всегда осознанно и исключительно ради собственной выгоды. Он не испытывает чувства вины за те способы, которыми действует, а скорее относится к ним с одобрением, не видит в них ничего предосудительного. Он не стесняется своих действий, его не раздирают внутренние конфликты, так как в его установках по отношению к другим людям заложены принципы, диктующие, что манипуляция - нормальный, эффективный способ общения с людьми.

Знаков В.В. утверждает, что уверенность макиавеллиста в своей правоте, правильности своих поступков оказывает внушающее воздействие

на людей, с которыми он общается, делает его привлекательным в их глазах. Люди «заражаются» спокойствием макиавеллиста, у них реже возникают неприятные ощущения, характерные для жертвы манипуляции, так как у него самого не возникает моральных сомнений по поводу собственных действий. «Манипулируя, макиавеллист не нарушает контакта с другими людьми. Нарушение контакта не происходит потому, что такой субъект ведет себя естественно: ведь в соответствии с его установками манипуляция является обычным и вполне допустимым элементом межличностного общения». Вследствие этого во время общения у партнеров макиавеллиста возникает ложное чувство взаимопонимания с ним, а объективно - это одностороннее понимание партнера именно со стороны макиавеллиста. Успешность макиавеллиста основана на понимании психологии партнера [29, с. 48-50].

Проведенное теоретическое исследование существующих подходов к определению понятий «манипуляция» и «макиавеллизм» позволило сделать следующие выводы.

Манипуляция представляет собой скрытое психологическое воздействие на другого человека, в результате которого изменяется его поведение, его цели, желания, намерения, отношения, установки, психические состояния и другие психологические характеристики в интересах субъекта воздействия.

Манипуляции могут быть весьма разнообразными по технике и целям. В одних случаях манипуляторы преследуют корыстные цели, манипулируют окружающими ради получения собственной выгоды, в других - манипуляция совершается из лучших побуждений, ради достижения социально-желательных целей, в-третьих - манипуляция, будучи неосознаваемой, может быть проявлением защитных механизмов личности.

В ходе проведенного теоретического исследования была выявлена неоднозначность существующих представлений о феномене макиавеллизм.

Разные авторы макиавеллизм трактуют и как психологический синдром, и как устойчивую черту личности, и как склонность к манипулированию, и как стратегию поведения.

Анализируя содержание понятия «макиавеллизм», и отличительные черты личности макиавеллиста, данные различными авторами, мы под макиавеллизмом расположены понимать качество личности, отражающее жизненную позицию субъекта, характеризующуюся: убеждением в том, что все люди плохи от природы; несогласованностью личностных ценностей, морально-нравственных принципов с общечеловеческими; склонностью к манипулированию другими людьми в межличностных отношениях.

Убеждение в негативной природе человека, отношение к людям как к средству, а не как к ценности служит для макиавеллистов оправданием их манипулятивного поведения.

Склонность к манипулированию - это предрасположенность, готовность субъекта использовать других людей для достижения собственных целей.

Таким образом, можно сделать вывод, что манипуляцию и макиавеллизм следует рассматривать как нетождественные, но взаимосвязанные понятия: макиавеллизм - это качество личности, характеризующее направленность личности, а манипуляция - вид скрытого психологического воздействия, способ достижения целей. В отличие от амбивалентного характера манипуляций, макиавеллизм всегда имеет негативную окраску. При этом манипуляция не всегда является отражением макиавеллизма личности.

1.4. Манипуляции в условиях управленческого педагогического общения

В последнее время большое внимание уделяется повышению качества образования, созданию условий для получения элитного образования, способствующего развитию и становлению самореализующейся личности.

Школьный возраст характеризуется становлением ценностных ориентации и мировоззрения, в соответствии с которыми молодые люди выстраивают жизненные перспективы. В основе развитой личности лежит нравственное начало. Общеизвестно, что для успешного решения задач образования и особенно - нравственного воспитания подрастающего поколения необходимо повышать значимость и эффективность педагогического общения, в котором определяющая роль отводится личности педагога, владеющего современными способами и приемами педагогического общения, направленного на воспитание нравственности и раскрытие личностного потенциала учащихся, способствующего полноценному развитию творческой индивидуальности.

Профессия учителя - классический пример профессии типа «человек-человек», или социомической, требующей «интерсоциальных способностей», которые Е.А. Климов [31] определяет как все те личные качества, которые обеспечивают успешное взаимодействие между людьми, понимание людей и эффективное воздействие на них, установление контактов, организацию совместных действий. Распространено мнение о том, что профессия учителя, в силу активной направленности воздействий на человека, наиболее подвержена манипулятивным деформациям. Мы поставили задачу рассмотреть манипулятивные приемы, применяемые в педагогическом общении и оценить их влияние на личностное развитие учащихся.

Леонтьев А.А. определяет педагогическое общение как «профессиональное общение преподавателя с учащимися на уроке или вне

его (в процессах обучения и воспитания), имеющее определенные педагогические функции и направленное (если оно полноценное и оптимальное) на создание благоприятного психологического климата, а также на другого рода психологическую оптимизацию учебной деятельности и отношений между педагогом и учащимися и внутри ученического коллектива» [35, с. 3].

Под оптимальным педагогическим общением понимают «такое общение учителя (и шире - педагогического коллектива) со школьниками в процессе обучения, которое создает наилучшие условия для развития мотивации учащихся и творческого характера учебной деятельности, для правильного формирования личности школьника, обеспечивает благоприятный эмоциональный климат обучения (в частности препятствует возникновению «психологического барьера»), обеспечивает управление социально-психологическими процессами в детском коллективе и позволяет максимально использовать в учебном процессе личностные особенности учителя» [35, с. 8].

Через общение в педагогическом процессе складывается неуловимая, но чрезвычайно важная система воспитательных взаимоотношений, которая способствует эффективности воспитания и обучения. Общение в педагогической работе выступает, во-первых, как средство решения учебных задач, во-вторых, как социально-психологическое обеспечение воспитательного процесса, в-третьих, как способ организации взаимоотношений воспитателя и детей, обеспечивающих успешность обучения и воспитания.

Общение - система многофункциональная. Б.Ф. Ломов [42] выделяет следующие функции общения: информационно-коммуникативную, регуляционно-коммуникативную и аффективно-коммуникативную. Педагог в своей деятельности должен реализовывать все функции общения - выступать и как источник информации, и как человек, познающий другого

человека или группу людей, и как организатор коллективной деятельности и взаимоотношений.

Изучению проблемы оптимального педагогического общения посвящено много работ, как в западной, так и в отечественной психологии и педагогике. Из всех проводимых исследований можно выделить два основных направления: 1) исследование стилей поведения педагогов, 2) исследование методов воздействия на учащихся.

Работы западных ученых в области педагогического общения в своей основной массе имеют чисто эмпирический характер. Ребенок выступает в них чаще всего как пассивный объект своеобразной «педагогической технологии». Что касается учителя, то здесь, как и в работах отечественных ученых, выделяются различные стили общения (поведения). Однако можно видеть, что отечественные исследования дают более многоплановую картину. А главное - в них сама деятельность учителя отнюдь не сводится, как в большинстве зарубежных работ, к «педагогической технологии», специфику учебной деятельности они связывают с личностным изменением субъекта учения. В отличие от западных ученых, уделяющих большое внимание «рецептурной педагогике», отечественные ученые задумываются, прежде всего, над теоретико-методологическими основами педагогического воздействия.

В настоящее время, несмотря на достаточно большое количество работ, существующих в этой области, проблема педагогического общения как органической части воспитания и обучения еще не получила достаточно цельного и глубокого освещения и продолжает оставаться актуальной.

А.О. Руслина, затрагивая в своем исследовании профессиональные аспекты проблемы понимания манипуляции, утверждает, что «представители профессий типа «человек-человек» имеют более выраженный уровень макиавеллизма, чем представители «человек-техника»» и объясняет это тем, что представители сферы «человек-человек» «... во-первых, чаще взаимодействуют с людьми. Следовательно, они имеют возможность развить

способность убеждать других, понимать их намерения и причины поступков. Во-вторых, они более заинтересованы в убеждении, влиянии на других людей [69]. Особенности сферы «человек-человек» способствуют развитию склонности к манипулированию, хотя отмеченная автором «способность убеждать» совсем не обязательно порождает макиавеллизм личности.

Э. Шостром отмечает, что «современные средства обучения фантастическим образом стоят на службе манипуляций». Далее он пишет, что все манипулятивные приемы учителя «имеют негативный характер и направлены на сохранение или усиление контроля. Они поощряют конформизм, а не творчество. Вместо развития находчивости, изобретательности и продуктивности, подобное манипулятивное поведение учителя приводит как раз к обратному эффекту» [96, с. 126-128].

Битянова М. говорит о том, что подходы в изучении манипулятивного поведения, склонности к манипулированию и макиавеллизма личности в аспекте профессий слишком прямолинейны и изобилуют необоснованными характеристиками человека в профессии. Современная система образования действительно является благодатной почвой для развития манипулятивного стиля общения, но стоит ли все применяемые учителем манипулятивные приемы расценивать негативно, как макиавеллизм? Трудно, да видимо и невозможно, совсем отказаться от манипуляции в общении - так глубоко она срослась с нашей культурой. Поэтому необходимо установить некоторые границы ее использования. Несмотря на распространенное негативное отношение к манипуляции, некоторые авторы все же отмечают допустимость ее применения в тех или иных сферах деятельности. М. Битянова, рассматривая применение манипулятивных приемов в образовательном процессе, пишет: «Лично я ничего не имею против различных методических манипуляций, создающих рабочий настрой, повышающих работоспособность, включающих интерес аудитории. Я даже не против манипуляции как исключительного средства в воспитательной работе. Но все же педагог - это профессионал, работающий с ценностями человека, а не с

хитро привитыми ему способами реагирования. Естественное, нормальное формирование ценностей возможно только в процессе ценностного обмена между взрослым и ребенком, то есть - в процессе диалога» [9, с. 27].

А.Б. Добрович замечает, что «однозначно отрицательное отношение к манипулятивной тактике общения было бы, очевидно, неверным. Потребность «выигрыша» во что бы то ни стало, безусловно, отражает эгоцентризм субъекта, однако, манипулятивная тактика подчас улавливается и в действиях партнера, который лишен эгоистических убеждений и поступает подобным образом, помышляя о благе собеседника. Так подчас работает психотерапевт со своим пациентом или воспитатель со своим воспитуемым. Сказать о них, что они «манипулируют» людьми, будет верно лишь в том случае, если ими движут своекорыстные интересы. А поскольку это не так, их искусный контакт с пациентом или учеником относится не к манипулятивному, а к игровому уровню общения» [21, с. 99].

Доценко Е.Л. [23] говорит о невозможности обойтись без манипуляции (традиционно относимой к «плохому» общению) в сферах управления, образования, психотерапии. Адекватным в этом случае, считает автор, является решение, когда манипуляция не превышает уровень, который диктуется спецификой конкретной задачи (производственной, образовательной, психотерапевтической).

Специфика педагогической деятельности состоит в том, что интересы педагога и учащихся, преподавателя и студентов не всегда совпадают, между ними часто возникает непонимание. Ю.В. Сенько и М.Н. Флоровская указывают на то, что непонимание часто связано «с тем, что учителя и учащиеся осуществляют чужую программу деятельности, автором которой являются не они, а кто-то другой. Ученик действует по инструкции учителя или логике учебника, а сам учитель жестко связан требованиями стандарта» [76, с. 45].

В результате возникают барьеры общения, и это провоцирует использование манипулятивных приемов. А.И. Тарелкин, исследуя

манипуляции в педагогическом общении в высшей школе [76], также отмечает их связь с затрудненным общением. Он пишет о том, что манипулятивное воздействие студентов на преподавателей является причиной трудностей педагогического общения, которые, в свою очередь, могут вызывать ответные манипулятивные действия преподавателей. «Манипуляции студентов внезапны, зачастую застают преподавателя врасплох, создают неординарные ситуации взаимодействия. Оказавшись в ситуации манипулятивного воздействия, преподаватель стоит перед необходимостью осуществления выбора между профессиональными обязанностями и требованиями моральных норм» [76, с. 60].

Кроме того автор в качестве одной из причин присутствия манипулирования в педагогическом общении называет противоречие межличностного (неформального) диалога и диалога в педагогическом (деловом) общении. Т.А. Флоренская, отмечая принципиальное отличие педагогического диалога от межличностного, пишет: «Педагогический диалог неравноправный диалог: педагог обязан демонстрировать превосходство знаний и опыта; он выступает как образец, идеал, необходимый для становления личности учащихся» [76, с. 67].

Цель манипулятивных приемов, применяемых педагогами в своей профессиональной деятельности (в общем виде) - добиться выполнения педагогических требований, но мотивы могут существенно отличаться. Можно выделить две группы мотивов, которыми руководствуются педагоги. К первой группе относятся: желание укрепить свой престиж, подчеркнуть свою значимость, используя слабые стороны детской природы (страх, приспособленчество, стремление к избеганию неудач, соперничество и прочее). Ко второй группе - желание убедить школьников в справедливости педагогических требований, активизировать их учебную или общественную деятельность, стимулировать к более высоким достижениям, используя положительные черты личности (чувство взрослости, сочувствие и помощь людям, интерес к новым впечатлениям и прочее).

Примером манипуляций, обусловленных мотивами первого типа, могут быть педагогические действия, связанные с барьерами общения. В.А. Кан-Калик называет более 70 ситуаций барьеров общения. Основные из них:

- проблема первого знакомства с классом;
- налаживание контакта с трудными учащимися;
- педагогическая интуиция и чутье, способность принимать решение в ситуации дефицита времени и информации;
- работа в ситуации эмоциональной напряженности;
- наличие способности преодолевать внутреннее раздражение, негативные установки по отношению к отдельным учащимся и т.д. [30, с. 49-52].

В работе Кан-Калика В.А. мы видим пример письма одной студентки, в котором она описывает свой первый педагогический опыт. «До урока мне все казалось просто, хотя я, конечно, и волновалась... Поднимаюсь на второй этаж, как сейчас помню, представила себе весь класс, и мне стало страшно. Особенно боялась я двух ребят со второй парты. Они были по моим наблюдениям, самыми опасными. И тут вдруг я, к своему стыду, стала отвечать на их шутки, как-то подыгрывать им. Да и говорить стала как-то подобострастно, чтобы понравиться классу» [30, с. 79].

В данном случае мы наблюдаем мало осознаваемое применение манипуляции, спровоцированное трудностями взаимодействия. В подобных случаях манипуляция служит средством адаптации, приспособления к внешним обстоятельствам, являясь формой психологической защиты.

Кан-Калик В.А. в своей работе представляет манипулятивные приемы, основанные на негативном отношении к ученику, могут выражаться в следующих действиях:

1. Учитель дает «плохому» ученику меньше времени на ответ, чем «хорошему», то есть не дает ему подумать.

2. Если услышит неверный ответ, не повторяет вопроса, не предлагает подсказки, а тут же спрашивает другого или сам дает правильный ответ.
3. Иногда «либеральничает» - оценивает положительно неверный ответ.
4. Чаще ругает «плохого» ученика за неверный ответ.
5. Соответственно реже хвалит за правильный.
6. Не замечает поднятой руки «плохого», вызывает другого ученика.
7. Реже улыбается, не смотрит в глаза «плохому» ученику. Реже вызывает, иногда вообще не работает с ним на уроке [30, с. 39].
8. Педагоги могут просить кого-нибудь из учеников шпионить за теми, кто курит, ругается и т.д.
9. Некоторые учащиеся «расплачиваются за свои грехи» тем, что выставляются на посмешище перед одноклассниками.
10. Трудных подростков заставляют думать, что они находятся в положении «подвешенных в воздухе», и факт окончания ими школы находится под большим вопросом. И т.д.

Многие из этих примеров можно расценить как проявление макиавеллизма. Особенно часто они связаны с двойными стандартами оценки знаний и поведения учащихся «плохих» и «хороших». Но самое главное: дело не в «хороших» и «плохих» учениках, а в отношении к ним учителя, в стремлении учителя добиться власти над учениками.

Костенчук И., рассматривая манипуляцию в педагогической практике, подчеркивает ее отрицательный характер и приводит ситуации из школьной жизни [32], демонстрирующие манипуляции, обусловленные мотивами первого типа.

Вот первая ситуация. Учительница объясняет девятиклассникам новый материал. В классе стоит гул, кто-то перешептывается, кто-то перекидывается записками, объяснение никто не слушает. Наконец, за одной

из парт раздаётся смех, оборвав рассказ на полуслове и, разрыдавшись, учительница обращается к классу: «Ведь я же для вас стараюсь, если бы вы знали, сколько времени и сил я потратила на подготовку урока, в чем я себе отказала ради того, чтобы донести до вас знания, у меня уже нет сил, бороться с вашим бездушием». Последние слова учительница произнесла полупшепотом в абсолютной тишине, вытирая платком опухшие от слез глаза. Вся ее поза выражала полное уныние и бессилие. После некоторой паузы один из учеников, признанный лидером класса, обращается к ней с просьбой извинить их и продолжить объяснение. Класс демонстрирует готовность слушать, шелестя листами тетрадок и внимательно разглядывая записи на доске. Объяснение продолжается, и учащиеся без всякого проявления нетерпения задерживаются на перемену для того, чтобы дать возможность учительнице закончить урок.

Вторая ситуация. На родительском собрании мама одного ученика пожаловалась на то, что учительница химии несправедливо оценивает ее сына, занижая ему отметки. На следующий день «химичка» подходит к этому мальчику и берет его тетрадь. В тетради сильно начеркано, задача решена неверно. Учительница гневно восклицает: «И как еще можно оценить твою мазню? Как ты смеешь показывать мне эту пачкотню?» Она рвет тетрадь и, кинув обрывки в корзину, продолжает: «И его родители еще смеют предъявлять какие-то претензии. Да этим родителям надо вообще запретить иметь детей, чтобы они не плодили дебилов! Принесешь мне завтра новую тетрадь с начисто переписанными заданиями». Класс, затаив дыхание, молчит, не смея поднять головы от тетрадок.

Третья ситуация. На вопрос мамы о заданных на дом уроках сын-второклассник, нахмурившись, говорит: «Из-за этого Димки придется делать лишнюю задачу». Оказывается, Дима не успел решить задачу в классе, и тогда учительница в наказание увеличила домашнее задание всем. И теперь они сердятся на Димку за то, что из-за него придется делать лишнюю работу.

Все эти примеры из школьной жизни иллюстрируют различные способы общения учителя с учениками в конфликтной ситуации. Во всех трех случаях учитель использует ученика как средство для достижения каких-то собственных целей.

Героиня первого эпизода явно не справляется со своей профессиональной обязанностью. Она не в состоянии создать условия для восприятия нового материала, не сумела позаботиться о доступной и наиболее эффективной форме изложения. Потерпев неудачу, она перекладывает на учащихся вину за свой неуспех. В данном случае учитель использует учащихся и их чувства как средство для исправления своих промахов.

Во второй ситуации все поведение учительницы есть не что иное, как ответ маме. И она использует ученика в качестве средства для общения с его родителями, при этом очень ясно давая понять, кто здесь командует.

В третьем случае учитель использует весь класс в качестве средства наказания одного ученика.

Во всех рассмотренных случаях учитель, демонстрируя учащимся, что действует в их интересах, на самом деле стремится достичь своих скрытых корыстных целей, получить личную выгоду за счет учеников, совершенно не заботясь о том, что с ними при этом происходит.

Примеры манипуляций, обусловленных мотивами второго типа, также достаточно распространены в педагогике. Их называют косвенным педагогическим действием, в них выражено профессиональное мастерство педагога.

Исследование Н.Н. Палагиной показывает, что манипулятивными приемами насыщена народная педагогика. Чтобы успокоить плачущего ребенка, создают устрашающую ситуацию: вон комар летит - з-з-з, сейчас тяпнет ревушку. А наша девочка уже не плачет, улетай комар - кыш! Чтобы ускорить процесс одевания, дед устраивает мнимые соревнования: вот я скорее оденусь, возьмите меня гулять. Вот только пояс найду и соберусь

раньше тебя, меня возьмут гулять. Где же мой пояс? Уже Машенька почти оделась, а я все пояс не найду. Где мой пояс? - И так «ищет» пока оденется ребенок, и станет победителем. Чтобы вызвать послушание и сочувствие, изображают, что заболела голова или нога: ой-ой как болит, а ты няню не слушаешь, ой-ой. И легко добиваются послушания. И т.д. [52].

Ш.А. Амонашвили [5] обобщил подобные приемы, назвав их преднамеренной ошибкой учителя: когда дети замечают допущенную учителем неправильность и доказывают, как написать, или решить правильно, при этом они более глубоко и осознанно усваивают материал. В педагогике даже создана классификация «ошибок» учителя с рекомендациями, когда и как их применять.

Еще пример. В передачах для родителей по радио прозвучал характерный рассказ отца о необыкновенной учительнице начальных классов, который в сокращении звучал примерно так. «Я любил побаловаться на уроке и новую учительницу встретил «во всеоружии»: выкрикивал, хихикал, бросался жеваной бумагой. Но учительница только внимательно всматривалась, не делая замечаний. А в конце уроков попросила помочь ей донести сумку с тетрадями и книгами. Потом пригласила зайти, вместе пообедать, а потом, «если не трудно», завтра помочь донести сумку в класс. Вот с неделю я потаскал ее сумку и чувствую, - не могу на ее уроках баловаться... Сейчас у меня два сына растут, и частенько за них вызывают в школу, а я думаю, нашелся бы учитель, который заставил их свою сумку потаскать, - сразу бы меньше проблем стало» [58].

Что общего в этих примерах? - Условное, деланное поведение педагогов, эффективно меняющее поведение подростков. Все это прекрасно схвачено термином «педагогическая игра», но по сути своей это манипуляция — действие, основанное на обмане. К нему прибегают, когда прямые просьбы и приказания не действуют, общение затруднено. Такие манипуляции не вписываются в рамки понятия макиавеллизм, так как насыщены любовью, а не пренебрежением к людям.

Альтернативой подобных приемов выступает метод естественных последствий Ж.-Ж.Руссо. Жизнь заставила бы подростков убедиться, что прав педагог, но до этого могли произойти необратимые последствия.

Я.С. Турбовской подчеркивал педагогическую ценность и специфику подобных манипулятивных приемов: «Воспитательная цель здесь скрыта, не обнажена. Ребенок встречается здесь как бы с требованиями жизни, а не с волей другого человека. Это очень существенно: ведь те, кого мы хотим наставить на путь истинный, бывают часто с нами не согласны и не желают, чтобы их воспитывали» [78, с. 17].

«Только опытный воспитатель прибегает к этому методу не от беспомощности, а от понимания огромных возможностей косвенного влияния» [78, с. 23].

Метод косвенного действия Я.С. Турбовской считает применимым в двух случаях: когда заранее стремимся дать развитию детей определенное направление и «когда уже что-то произошло и мы хотим изменить или вовсе повернуть в иную сторону ход событий» [78, с. 25].

Примером первого порядка можно считать преднамеренные ошибки учителя, рассчитанные на активизацию учения или организацию встреч со специалистами в целях профориентации школьников. Ко второму - ситуации быстрого реагирования на поступки детей.

Манипулятивные приемы в педагогической практике могут быть социально опасными, если они являются средством самоутверждения, повышения собственного престижа и выражают стремление подчеркнуть свою значимость, власть путем жестких требований, условий принуждения, принижения заслуг и знаний учащихся. Такие действия опираются на слабые стороны личности учащихся: страх, приспособленчество, стремление к избеганию неудач, использование влияния родителей и т.д. Они являются отражением макиавеллизма личности. Их следует рассматривать как профессиональную слабость учителя и выраженную склонность к манипулированию.

Манипулятивные приемы могут быть социально востребованными, если выражают стремление убедить в важности педагогических требований, являются средством стимулирования учащихся к более высоким достижениям путем апелляции к лучшим чертам личности: стремлению к успеху, любознательности, чувству взрослости, сочувствию и т.д. В таких приемах проявляется мастерство учителя (воспитателя).

Можно предположить, что с возрастом и обретением педагогического опыта учитель изменяет стиль педагогического общения и манипулятивные приемы первого вида на вторые, а прямые требования на косвенные.

Выводы по первой главе:

1. Проведенный теоретический анализ исследований проблемы психологического манипулирования позволил дифференцировать понятия «манипуляция», «макиавеллизм», «склонность к манипулированию» и показал, что их следует рассматривать как взаимосвязанные, но не тождественные понятия.

2. Согласно представлениям различных авторов манипуляция - это скрытое психологическое воздействие, в результате которого адресат влияния изменяет свое поведение, цели, намерения, установки, отношения и другие психологические характеристики в интересах субъекта воздействия.

3. Анализ подходов к определению понятия «макиавеллизм» показал неоднозначность существующих представлений о данном феномене. Обобщая позиции и взгляды различных авторов, мы под макиавеллизмом расположены понимать качество личности, характеризующееся:

- убеждением в том, что все люди плохи от природы;
- несогласованностью личностных ценностей, морально-нравственных принципов с общечеловеческими;
- склонностью к манипулированию другими людьми в межличностных отношениях.

4. Под склонностью к манипулированию понимают предрасположенность, готовность субъекта использовать других людей для достижения собственных целей.

5. Проведенное теоретическое исследование позволило нам выделить три уровня манипулирования: операциональный, тактический и стратегический. В соответствии с выделенной уровневой структурой манипулирования, в зависимости от условий деятельности, целей и мотивов субъекта, манипуляции могут использоваться:

- в качестве отдельных неосознаваемых (или малоосознаваемых) приемов, операций;
- в качестве тактики, как ситуативное, косвенное средство воздействия;
- в качестве преобладающей стратегии поведения.

6. Анализ характерных особенностей манипуляции и макиавеллизма показывает, что манипулятивное поведение является отражением макиавеллизма личности и свидетельствует о выраженной склонности к манипулированию лишь в том случае, когда манипуляция выступает преобладающей стратегией поведения. Реализация манипулятивной стратегии поведения непосредственно связана со смысловыми манипулятивными установками, которые проявляются наиболее отчетливо в заданных человеку неопределенных ситуациях, например, в ситуациях затрудненного общения.

ГЛАВА II. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ САМОАКТУАЛИЗАЦИИ ЛИЧНОСТИ КЛАССНЫХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ НА СКЛОННОСТЬ К МАНИПУЛЯТИВНОМУ ПОВЕДЕНИЮ

2.1. Организация и методы исследования

В данном исследовании были использованы методы: теоретические - при построении гипотезы, эмпирические - при проведении эмпирического исследования; интерпретация и описание - при работе с полученными в ходе исследования данными.

Для измерения признаков, характеризующих степень выраженности самоактуализации у педагогов, отражающих некоторые ценностно-смысловые образования личности, использовался Самоактуализационный тест САТ (Л.Я. Гозман, М.В. Кроз, М.В. Латинская). Методика САТ состоит из 126 пунктов, каждый из которых включает два суждения ценностного или поведенческого характера. Методика САТ позволяет использовать результаты исследования как в «сырых» баллах так и в стандартных Т-баллах.

Для определения степени выраженности склонности к манипулированию у педагогов на различных этапах их профессиональной деятельности и исследования характера изменения данного свойства в профессиональном аспекте использовалась Методика исследования макиавеллизма личности «Мак-шкала» (перевод и русскоязычная адаптация опросника Mach-IV Р. Кристи и Ф. Гейс осуществлена В.В. Знаковым).

Чтобы исследовать типы манипулятивных приемов, используемых учителями в профессионально-педагогической деятельности, была использована Анкета Щегловой Э.А. Она состояла из двух заданий, которые предполагали рефлексии учителя по способам воздействия на учащихся, отдельно в собственном педагогическом опыте и в опыте коллег. Такое

дублирование имело целью снижение количества социально желательных ответов.

В качестве приемов воздействия на учащихся были предложены ситуации из педагогической практики, всего 20 ситуаций. Из них 10 ситуаций (приемов) относятся к целесообразным педагогическим действиям, направленным на положительную активизацию учащихся (ситуации № 1,3, 6, 8, 9, 11, 13, 14, 16, 19) и 10 ситуаций (приемов), отражающих эгоистическую направленность педагога, преследующего своекорыстные интересы, (ситуации № 2, 4, 5, 7, 10, 12, 15, 17, 18, 20). Первые, представляющие собой косвенные методы воздействия, условно были названы «педагогические манипулятивные приемы», вторые - «эгоистические манипулятивные приемы».

В целях выявления эмоциональной оценки тех или иных манипулятивных приемов было предложено выделить те из них, в которых, по мнению респондентов, проявляется педагогическое мастерство учителя.

Выборку составили 90 классных руководителей средних общеобразовательных школ Ольховатского района Воронежской области: МКОУ Базовская СОШ, МКОУ Дроздовская СОШ, МБОУ Заболотовская СОШ, МКОУ Караяшниковская СОШ, МКОУ Марьевская СОШ, МКОУ Новохарьковская СОШ, МБОУ Ольховатская СОШ.

Так как в современных школах количество женщин-педагогов значительно преобладает над мужчинами-педагогами, то и нашу выборку в большинстве составили женщины (66 женщин и 24 мужчины), что не позволило сопоставить результаты по тендерному признаку.

Обработка результатов, полученных в ходе применения различных методик, осуществлялась как качественно, так и количественно.

Статистическая обработка данных проводилась с помощью методов описательной статистики, с использованием критерия U-Манна-Уитни, критерия Н-Крускала-Уоллиса; Множественного регрессионный анализа (МРА) на основе программы MS Excel и пакета «IBM SPSS Statistics 22».

В данной работе статистический критерий U-Манна-Уитни. В нашем исследовании он использовался для того, чтобы определить существуют ли статистически достоверные различия в уровне исследуемых признаков у педагогов – мужчин и женщин с выраженной и невыраженной склонностью к манипулированию.

Критерий Н-Крускала-Уоллиса. В нашем исследовании он использовался для того, чтобы определить существуют ли статистически достоверные различия в уровне исследуемых признаков у педагогов с выраженной и невыраженной склонностью к манипулированию.

Множественный регрессионный анализ (МРА). В нашем исследовании мы использовали множественный регрессионный анализ для подтверждения нашей гипотезы и данных, полученных в результате корреляционного анализа, с целью углубленного изучения полученных взаимосвязей между уровнем макиавеллизма и самоактуализацией личности классных руководителей. Показатели самоактуализации мы отнесли к независимым переменным, а показатель уровень макиавеллизма личности классных руководителей к зависимой переменной. В результате проведенного множественного регрессионного анализа была получена одна регрессионная модель (так как мы имеем только одну зависимую переменную в виде уровня макиавеллизма личности).

Кроме методов математической обработки результатов исследования в работе использованы способы наглядного представления результатов - таблицы, графики, диаграммы. Графики и диаграммы построены с помощью Microsoft Excel.

2.2. Анализ и интерпретация результатов исследования

На первом этапе эмпирического исследования мы выделили группы классных руководителей с разным уровнем самоактуализации, макиавеллизма личности, и определенным типом манипулятивных приемов.

Изучение уровня самоактуализации (рис.2.2.1.).

Остановимся на основных результатах диагностики. Средний уровень самоактуализации по первым двум базовым шкалам 8,7 б. – Ориентация во времени и 48,9 б. – шкала Поддержки находятся в границе психической и статической нормы, что свидетельствует о способности испытуемых жить настоящим, т. е. переживать настоящий момент своей жизни во всей его полноте и видеть свою жизнь целостной.

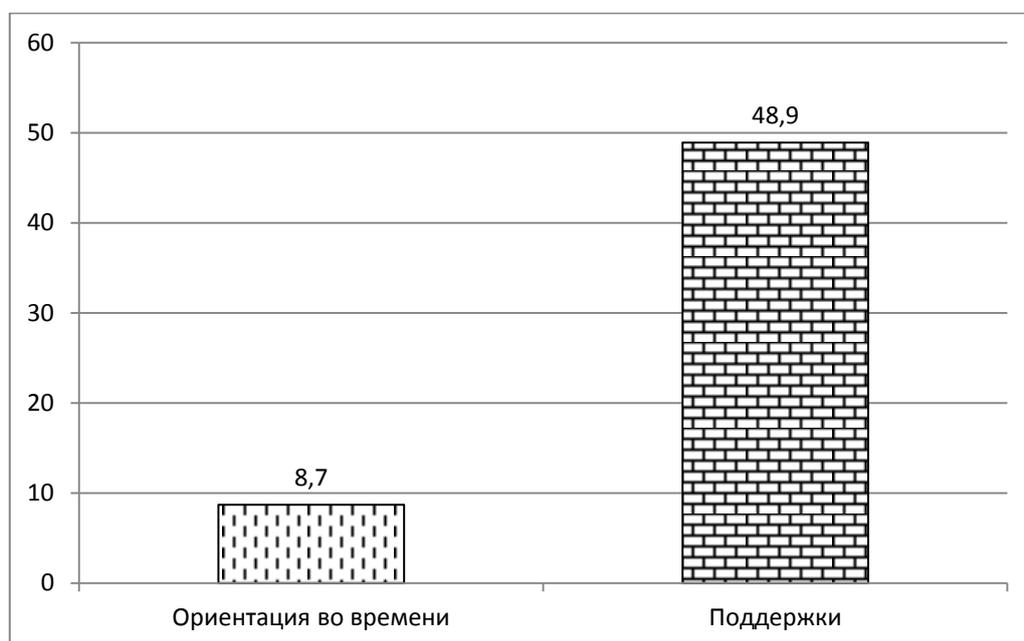


Рис. 2.2.1. Выраженность базовых показателей самоактуализации личности классных руководителей (ср.б.)

На рис. 2.2.2. мы отобразили выраженность дополнительных показателей самоактуализации классных руководителей. Самые значимые средние баллы мы наблюдаем по шкалам Ценностной ориентации - 11,1 б. и Гибкости поведения – 13 б. Это означает, что респонденты разделяют ценности, присущие самоактуализирующейся личности, такие как: лучшее восприятие реальности; лучшее принятие себя, других, окружающего мира; увеличение спонтанности поведения; способность концентрироваться на проблеме; эмоциональная независимость, богатая внутренняя жизнь; автономия и способность противостоять социальному натиску; зрелость чувств; опыт трансперсональных (надличностных) переживаний; лучшее

понимание человека как человека (вне социальных клише); улучшение межлических взаимоотношений; демократические признаки в собственном характере; усиление креативности; более объективная система оценок. А также испытуемые в достаточной степени проявляют гибкость в реализации своих ценностей в поведении, взаимодействии с окружающими людьми, способны быстро и адекватно реагировать на изменяющуюся ситуацию.

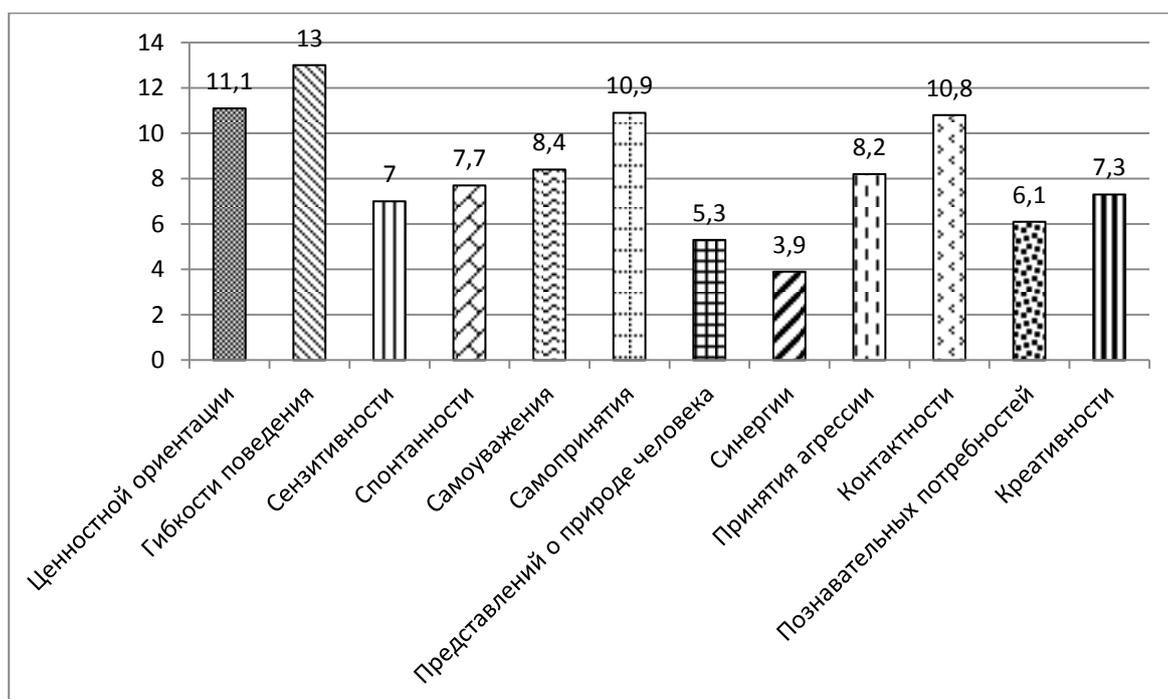


Рис. 2.2.2. Выраженность дополнительных показателей самоактуализации личности классных руководителей (ср.б.)

Изучение уровня макиавеллизма.

При изучении уровней макиавеллизма личности классных руководителей с помощью Методики исследования макиавеллизма личности «Мак-шкала» (перевод и русскоязычная адаптация опросника Mach-IV Р. Кристи и Ф. Гейс осуществлена В.В. Знаковым) (рис. 2.2.3.) выявлено 33% респондентов с высоким уровнем макиавеллизма, это означает что, при вступлении в контакт с другими людьми, эти респонденты склонны держаться эмоционально отчужденно, обособленно, ориентироваться на проблему, а не на собеседника, испытывать недоверие к окружающим.

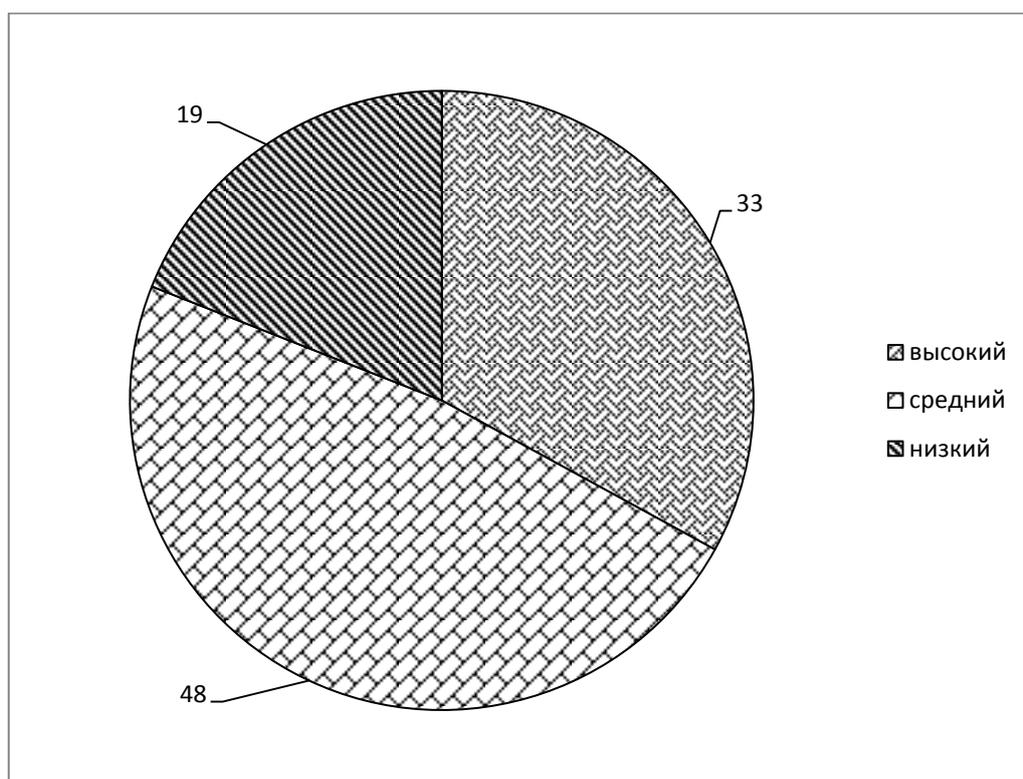


Рис. 2.2.3. Распределение классных руководителей по уровням макиавеллизма личности (в %)

Со средним уровнем макиавеллизма личности – 48% испытуемых; с низким уровнем – 19%, что свидетельствует о том, что в общении такие классные руководители непредметно ориентированы: в социальных взаимодействиях они менее целеустремленны, менее конкурентноспособны и направлены, прежде всего, на взаимодействие с партнерами, а не на достижение цели.

Изучение типов манипулятивных приемов.

При изучении типов манипулятивных приемов классных руководителей с помощью «Анкеты Щегловой Э.А для выявления типов манипулятивных приемов, используемых учителями в профессионально-педагогической деятельности» (рис. 2.2.4.) выявлено 40% респондентов с Педагогическим типом манипулятивных приемов, это означает, что такие классные руководители используют во взаимодействии с учащимися целесообразные педагогические действия, направленные на положительную активизацию учащихся.

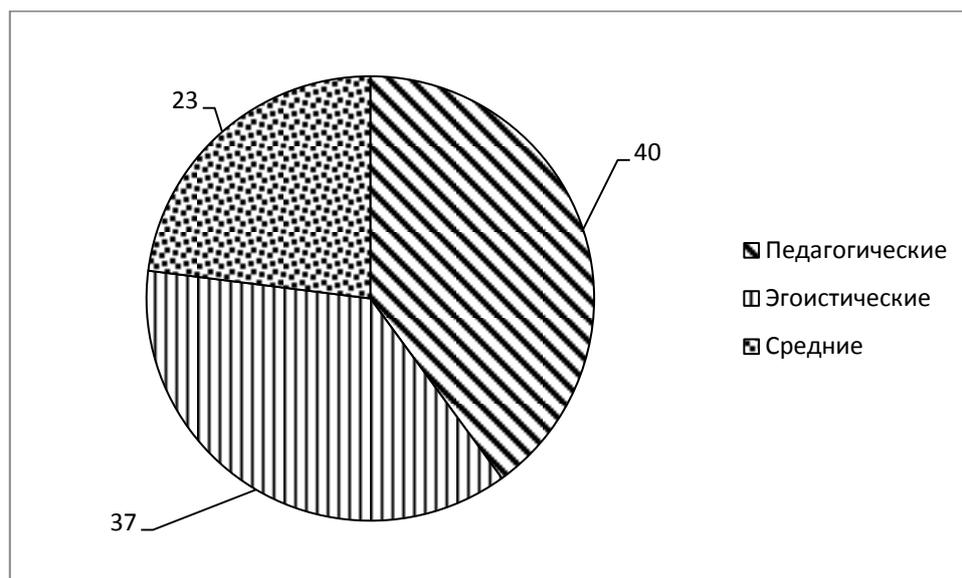


Рис. 2.2.4. Распределение классных руководителей по типам манипулятивных приёмов (в %)

С Эгоистическим типом манипулятивных приемов – 37% испытуемых; со Средним типом – 23%, что свидетельствует о том, что во взаимодействии с учащимися такие классные руководители отражающих эгоистическую направленность педагога, преследующего своекорыстные интересы. Она проявляется в попытке использования учащихся в своих корыстных целях, играя на их слабостях и вынуждая принять позицию, выгодную учителю. Такое манипулирование проявляется в изобретении эффективных видов давления и угроз. Особенности профессии предоставляют учителю определенную власть в оценке знаний и поведения учащихся и возможность использовать нажим, угрозы, двойные стандарты оценки. Такие тенденции более характерны для начинающих учителей.

Гендерный аспект.

При выявлении группы классных руководителей с разным уровнем самоактуализации, макиавеллизма личности, и определенным типом манипулятивных приемов мы уделили внимание различиям по гендерному аспекту.

На рис. 2.2.5. мы можем видеть различия базовых показателей самоактуализации классных руководителей. У женщин по шкале Ориентация

во времени средние показатели – 11, 2 б., у мужчин средний показатель - 47,2 б.

Это означает, что мужчины классные руководители в большей степени, чем женщины, компетентны во времени, они имеют дело с жизнью целиком в настоящем, хотя используют и прошлое и будущее, чтобы придать настоящему больше смысла.

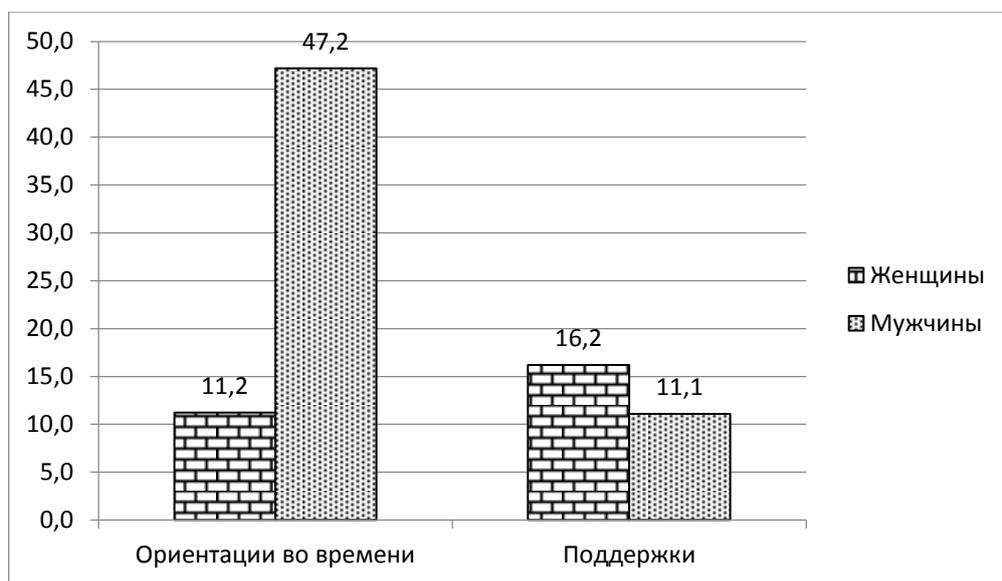


Рис. 2.2.5. Выраженность базовых показателей самоактуализации личности классных руководителей в гендерном аспекте (ср.б.)

По шкале Поддержки женщины имеют средние показатели – 16,2 б., а мужчины – 11,1 б. Из этого следует, что, в большей степени, чем мужчины классные руководители, женщины имеют тенденцию быть более независимы в своей ориентации, как на внутреннее руководство, так и на руководство со стороны других. Они обладают большей опорой на себя, большей независимостью от других.

На рис. 2.2.6. и рис. 2.2.7. мы представили различия дополнительных показателей самоактуализации мужчин и женщин классных руководителей. Наиболее яркие различия выраженности средних показателей мы видим по шкале Ценностной ориентации – у женщин 12,9 б., у мужчин 47,1 б.

Это означает, что мужчины классные руководители, в большей степени, чем женщины, разделяют ценности, присущие самоактуализирующейся личности, такие как: принятие себя и других как субъектов с уникальным потенциалом, как выразителей своего уникального «Я»; вера своим чувствам; знание своих потребностей и предпочтений; честность в своих чувствах.

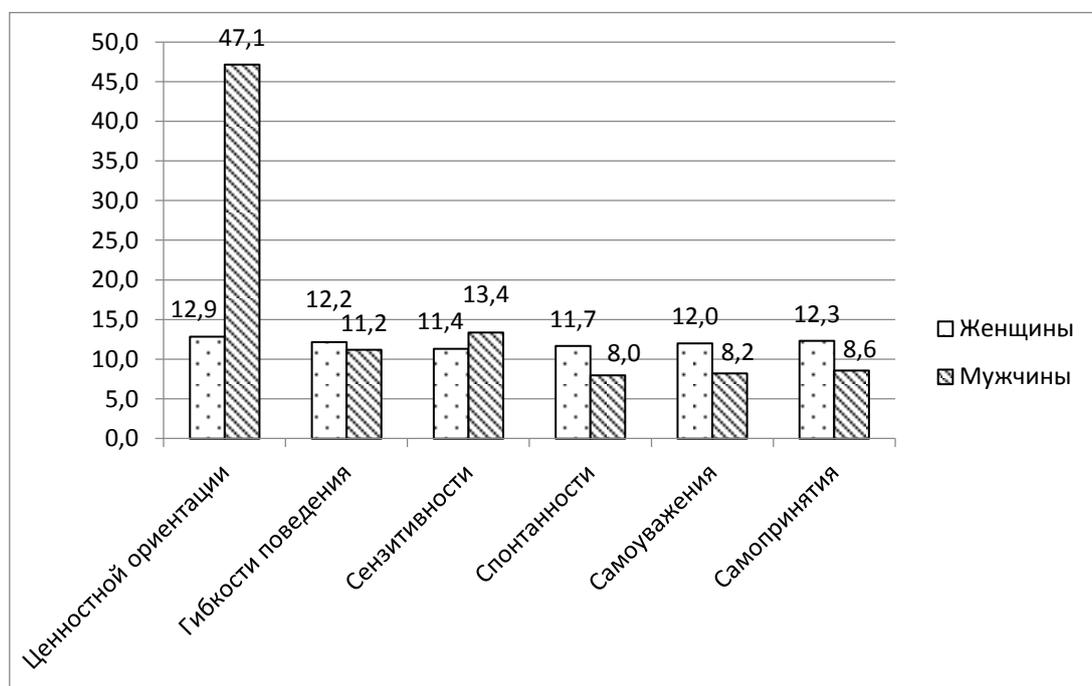


Рис. 2.2.6. Выраженность дополнительных показателей самоактуализации личности классных руководителей в гендерном аспекте (ср.б.)

По шкале Самопринятия (рис.2.2.6.) выраженность средних показателей у женщин – 12,3 б., у мужчин – 8,6 б. из этого следует, что женщины склонны к более высокой степени принятия себя таким, как есть, вне зависимости от оценки своих достоинств и недостатков, вероятно, вопреки своим недостаткам. У мужчин классных руководителей по блоку самовосприятия менее выражены показатели.

По шкале контактности выраженность средних показателей у женщин – 15,3 б., у мужчин – 8,3 б. Из этого следует, что женщины классные руководители более способны к быстрому установлению глубоких и тесных эмоционально-насыщенных контактов с учащимися, к субъект-субъектному общению, чем мужчины классные руководители.

Выраженность средних показателей по шкале креативности (рис. 2.2.7.) у женщин классных руководителей составила 18,1 б., у мужчин – 6,4 б. Данный результат говорит о том, что у женщин классных руководителей в большей степени присутствует творческая направленность личности, чем у мужчин классных руководителей. Направленность выступает как совокупность устойчивых мотивов и жизненных целей человека, складывающихся на основе потребностей и мировоззрения, которые проявляются в деятельности.

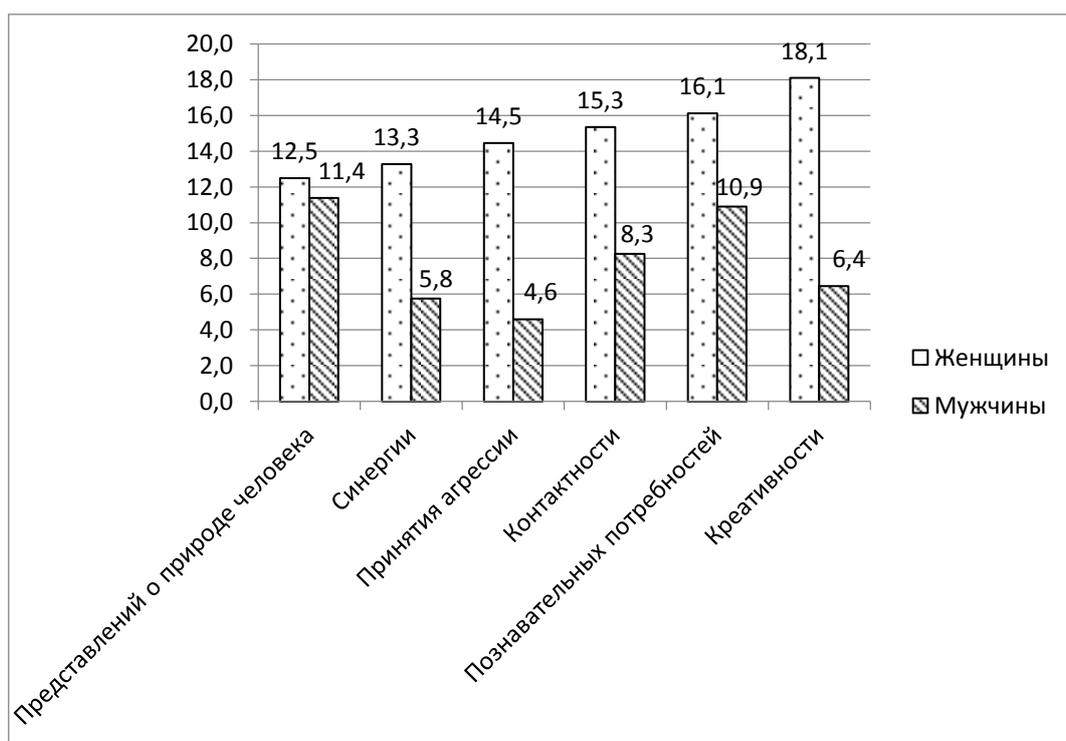


Рис. 2.2.7. Выраженность дополнительных показателей самоактуализации личности классных руководителей в гендерном аспекте (ср.б.)

Профессиональная направленность личности проявляется у педагога в его отношении к профессиональной деятельности. Она обусловлена социально-историческими условиями развития общества, особенностями профессиональной деятельности, реальным социальным взаимодействием и тем, как это психическое свойство формировалось у будущего специалиста на предшествующих этапах жизненного пути.

Формирование профессиональной творческой направленности образует основное содержание самоопределения личности. Первое необходимое условие формирования профессионально-творческой направленности состоит в возникновении избирательно-положительного отношения человека к профессии или к отдельной ее стороне.

Важным условием эффективного выполнения деятельности является соответствие субъективных свойств, склонностей, способностей человека характеру профессии. Наличие таких склонностей обеспечивает успех и творческий подход к деятельности.

На рис. 2.2.8. мы видим различия по распределению классных руководителей по уровням макиавеллизма личности в гендерном аспекте. С высоким уровнем макиавеллизма выявлено 42% женщин педагогов и 9% мужчин.

Со средним уровнем 35% женщин и 83% мужчин, с низким уровнем макиавеллизма 23% женщин и 8% мужчин. Как мы видим из полученных данных самый большой процент женщин с высоким уровнем макиавеллизма,

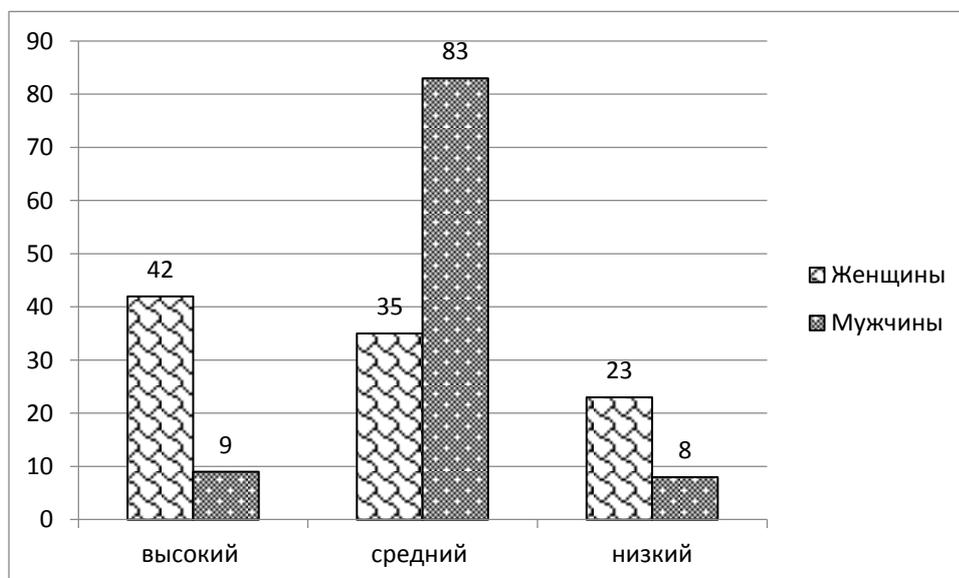


Рис. 2.2.8. Гендерный аспект распределения классных руководителей по уровням макиавеллизма личности (в %)

таким респондентам свойственно неверие в то, что большинству людей можно доверять, что они альтруистичны, независимы и обладают сильной волей. Самый большой процент мужчин со средним уровнем макиавеллизма. Таким испытуемым свойственно быть в достаточной степени коммуникабельными и убедительными, в не зависимости от того, говорят они правду собеседнику или лгут. Они менее ориентированы на общение, у них более выражены показатели направленности на себя, собственное Я, чем на общение с партнерами.

На рис. 2.2.9. мы отобразили различия по распределению классных руководителей по типам манипулятивных приемов в гендерном аспекте. Нами выявлено 42% женщин классных руководителей с Педагогическим типом манипулятивных приемов, это означает, что такие классные руководители используют во взаимодействии с учащимися целесообразные педагогические действия, направленные на положительную активизацию учащихся, и всего 9% мужчин с Педагогическим типом манипулятивных приемов.

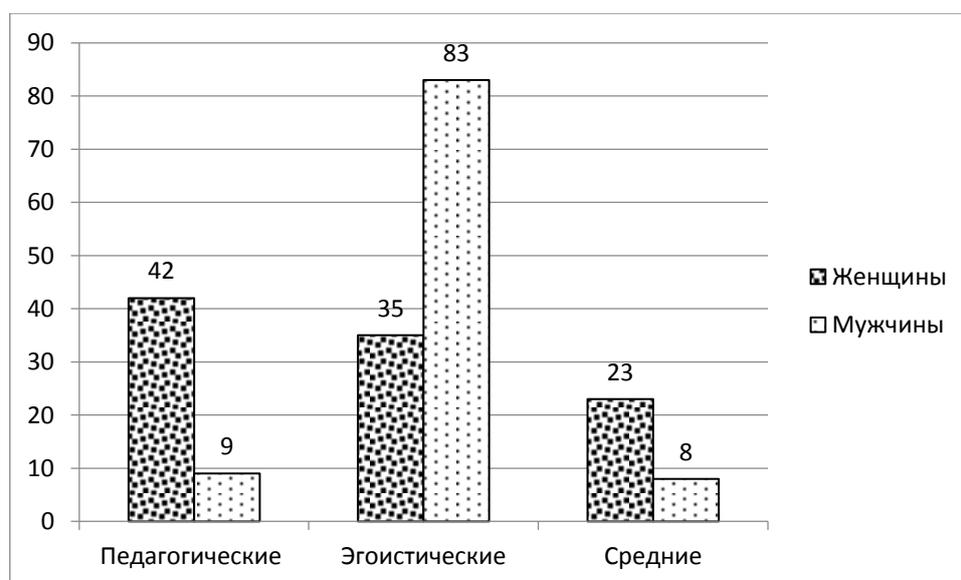


Рис. 2.2.9. Гендерный аспект распределения классных руководителей по типам манипулятивных приёмов (в %)

С эгоистическим типом манипулятивных приемов– 35% женщин и 83% мужчин классных руководителей, что свидетельствует о том, что во взаимодействии с учащимися классные руководители мужчины отражают эгоистическую направленность и преследуют своекорыстные интересы, в большей степени, чем женщины. Демонстрируют убежденность в допустимости использования других людей для достижения собственных целей, отношение к ним как к средству, а не как к ценности. Здесь речь идет уже о сознательном применении манипуляции в качестве стратегии поведения.

Корреляционное исследование показателей самоактуализации и макиавеллизма личности классных руководителей.

С целью выявления статистических различий по показателям самоактуализации классных руководителей, имеющих разный уровень макиавеллизма личности, нами был применен непараметрический статистический критерий Н-Крускала-Уоллиса. Результаты представлены в таблице 2.2.1. (приложение 3).

Таблица 2.2.1.

Выраженность показателей самоактуализации классных руководителей в зависимости от уровня макиавеллизма личности

Показатели самоактуализации	Уровень макиавеллизма			Н эмп.
	высокий	средний	низкий	
1. Ориентация во времени	8,3	8,7	9,2	5, 101*
2. Поддержка	48,6	49,7	47,4	1,023
3. Ценностная ориентация	10,6	11,6	10,9	2,093
4. Гибкость поведения	13,6	13,3	11,2	7,790 **
5. Сензитивность	6,9	7,5	5,8	5,537**
6. Спонтанность	8,5	7,9	5,9	15, 019***
7. Самоуважение	8,2	8,3	9,2	0,752
8. Самопринятие	11,1	11,0	10,3	0,493
9. Представления о природе человека	5,4	5,6	4,6	4, 955*
10. Синергия	4,2	4,1	2,9	15, 697***

11. Принятие агрессии	8,3	7,8	8,8	2,884
12. Контактность	10,4	11,0	11,0	1,104
13.Познавательные потребности	6,3	6,0	6,1	0,958
14. Креативность	8,1	6,9	7,1	4,594*
Примечание: * - $p \leq 0,1$; ** - $p \leq 0,05$; *** $p \leq 0,01$				

Как мы видим из таблицы 2.2.1. по таким показателям самоактуализации личности как «Спонтанность» $N_{\text{эмп.}} = 15,019$ и «Синергия» $N_{\text{эмп.}} = 15,697$ были обнаружены различия на высоком уровне статистической значимости $p \leq 0,01$. Данный результат говорит о том, что классные руководители, имеющие высокий уровень макиавеллизма личности отличаются более высокими показателями самоактуализации личности такими как «Спонтанность» и «Синергия», в отличие от классных руководителей, которые имеют более низкий уровень макиавеллизма личности. То есть классные руководители с высоким уровнем макиавеллизма будут в некоторой степени спонтанно и непосредственно выражать свои чувства. Они будут способны на не рассчитанную заранее тактику поведения, а, также, им не присуща боязнь вести себя естественно и раскованно, демонстрировать окружающим свои эмоции. Респонденты с высоким уровнем макиавеллизма будут проявлять способность к целостному восприятию мира и людей, к пониманию связанности противоположностей, таких как игра и работа, телесное и духовное и др.

По таким показателям самоактуализации личности как «Гибкость поведения» $N_{\text{эмп.}} = 7,790$ и «Сензитивность» $N_{\text{эмп.}} = 5,537$ были обнаружены различия на достоверном уровне статистической значимости $p \leq 0,05$. Этот результат говорит нам о том, что классные руководители, имеющие высокий уровень макиавеллизма личности отличаются, также, высокими показателями самоактуализации, в частности, - «Гибкость поведения» и «Сензитивность». То есть, классные руководители, имеющие низкий уровень макиавеллизма, имеют низкие показатели по шкалам «Гибкость поведения» и «Сензитивность». Это говорит о том, что классные руководители с низким

уровнем макиавеллизма будут в меньшей степени способны к гибкости в реализации своих ценностей в поведении, взаимодействии с окружающими людьми, способности быстро и адекватно реагировать на изменяющуюся ситуацию. А, также, к тому, чтобы отдавать себе отчет в своих потребностях и чувствах, ощущать и рефлексировать их.

В таблице 2.2.1 мы, в том числе, видим, что по показателям самоактуализации «Ориентация во времени» $N_{эмп.} = 5,101$, «Представления о природе человека» $N_{эмп.} = 4,955$, «Креативность» $N_{эмп.} = 4,594$ были обнаружены различия на уровне статистической тенденции $p \leq 0,1$. Из этого следует, что классные руководители, имеющие высокий уровень макиавеллизма, характеризуются высокими показателями по шкалам самоактуализации, такими как - «Ориентация во времени», «Представления о природе человека» и «Креативность». Значит, у классных руководителей с высоким уровнем макиавеллизма будут более ярко выражены такие свойства личности как: способность жить настоящим, то есть переживать настоящий момент своей жизни во всей его полноте, ощущать неразрывность прошлого, настоящего и будущего, то есть видеть свою жизнь целостной; склонность воспринимать природу человека в целом как положительную; выраженность творческой направленности личности.

С целью выявления статистических различий по показателям самоактуализации классных руководителей, имеющих разные типы манипулятивных приёмов, нами также был применен непараметрический статистический критерий Н-Крускала-Уоллиса. Результаты представлены в таблице 2.2.2. (приложение 3).

Как мы видим из таблицы 2.2.2. по таким показателям самоактуализации личности как «Ориентация во времени» $N_{эмп.} = 8,663$, «Спонтанность» $N_{эмп.} = 11,268$ и «Синергия» $N_{эмп.} = 37,004$ были обнаружены различия на высоком уровне статистической значимости $p \leq 0,01$.

Данный результат говорит о том, что классные руководители, имеющие «педагогический» и «смешанный» типы манипулятивных приёмов

отличаются более высокими показателями самоактуализации личности по шкале «Ориентация во времени». Это означает, что классные руководители, придерживающиеся «педагогического» и «смешанного» типа манипулятивных приёмов, будут способны жить настоящим, переживать настоящий момент своей жизни во всей его полноте, а не просто как неизбежное следствие прошлого или подготовку к будущей «настоящей жизни». Могут ощущать неразрывность прошлого, настоящего и будущего, то есть видеть свою жизнь целостной.

Именно такое мироощущение, психологическое восприятие времени субъектом свидетельствует о высоком уровне самоактуализации личности.

Таблица 2.2.2.

**Выраженность показателей самоактуализации классных руководителей
в зависимости от типов манипулятивных приемов**

Показатели самоактуализации	Типы манипулятивных приемов			N эмп.
	Педагогический	Эгоистический	Смешанный	
1. Ориентация во времени	8,9	7,9	9,4	8,663***
2. Поддержка	47,9	48,8	50,7	2,275
3. Ценностная ориентация	10,8	11	11,7	1,743
4. Гибкость поведения	12,1	13,5	13,7	6,721**
5. Сензитивность	6,6	7,4	7	3,384
6. Спонтанность	6,8	8,6	7,9	11,268***
7. Самоуважение	8,4	8	9,1	1,833
8. Самопринятие	10	11,1	12,1	5,557**
9. Представления о природе человека	4,9	5,3	6,1	6,539**
10. Синергия	3,1	4,2	5	37,004***
11. Принятие агрессии	8	8,2	8,4	2,026
12. Контактность	10,8	10,5	11,3	0,243
13. Познавательные потребности	5,9	6	6,6	1,022
14. Креативность	7,2	7,8	6,9	2,067
Примечание: * - $p \leq 0,1$; ** - $p \leq 0,05$; *** $p \leq 0,01$				

Таким респондентам несвойственно ориентироваться лишь на один из отрезков временной шкалы (прошлое, настоящее или будущее) или поэтапное восприятие своего жизненного пути.

Классные руководители, имеющие «эгоистический» и «смешанный» тип манипулятивных приёмов будут характеризоваться высокими показателями по такой шкале самоактуализации как «Спонтанность». Это говорит нам, о том, что классные руководители придерживающиеся «эгоистического» и «смешанного» типа манипулятивных приёмов будут использовать при общении и взаимодействии с учащимися спонтанное и непосредственное выражение своих чувств. Это не означает отсутствия способности к продуманным, целенаправленным действиям, но лишь свидетельствует о возможности и другого, не рассчитанного заранее способа поведения, о том, что субъект не боится вести себя естественно и раскованно, демонстрировать окружающим свои эмоции.

Респонденты, владеющие «эгоистическим» и «смешанным» типом манипулятивных приёмов будут отличаться высокими показателями по шкале самоактуализации – «Синергия», это значит, что придерживаясь таких типов манипулятивных воздействий в педагогической деятельности, классные руководители будут в высокой мере обладать способностью к целостному восприятию мира и людей, к пониманию связанности противоположностей.

По таким показателям самоактуализации личности как «Гибкость поведения» $N_{эмп.} = 6,721$, «Самопринятие» $N_{эмп.} = 5,557$ и «Представления о природе человека» $N_{эмп.} = 6,539$ были обнаружены различия на достоверном уровне статистической значимости $p \leq 0,05$.

Этот результат говорит нам о том, что классные руководители, имеющие «эгоистический» и «смешанный» тип манипулятивных приемов будут отличаться высокими показателями по шкале самоактуализации личности «Гибкость поведения» Это означает, что классные руководители придерживающиеся «педагогического» и «смешанного» типов манипулятивных приёмов будут проявлять: гибкость в реализации своих

ценностей в поведении и взаимодействии с окружающими людьми; способность быстро и адекватно реагировать на изменяющуюся ситуацию.

Классные руководители, имеющие «эгоистический» и «смешанный» тип манипулятивных приёмов будут характеризоваться высокими показателями по такой шкале самоактуализации как «Самопринятие». Это говорит нам, о том, что классные руководители, придерживающиеся «эгоистического» и «смешанного» типа манипулятивных приёмов, будут характеризоваться высокой степенью принятия себя таким, как есть, вне зависимости от оценки своих достоинств и недостатков, возможно, вопреки последним.

Респонденты, владеющие «эгоистическим» и «смешанным» типом манипулятивных приёмов будут отличаться высокими показателями по шкале самоактуализации – «Представления о природе человека», это значит, что придерживаясь таких типов манипулятивных воздействий в педагогической деятельности, классные руководители склонны воспринимать природу человека в целом как положительную («люди в массе своей скорее добры»). Они не считают такие понятия как: «мужественность – женственность», «рациональность – эмоциональность» противопоставленными, антагонистическими и непреодолимыми.

Корреляционный анализ с использованием непараметрического математического метода коэффициента корреляции Спирмена.

Для решения очередной задачи нашего эмпирического исследования, которое заключалось в выявлении корреляционных связей между показателями самоактуализации классных руководителей, макиавеллизмом личности, нами был применен корреляционный анализ с использованием непараметрического математического метода коэффициента корреляции Спирмена.

В общем, по всем показателям используемых методик было обнаружено 9 значимых корреляционных связей, из них 6 положительных

(прямых) и 3 отрицательных (обратных) корреляционных связей. Наглядно корреляционные связи представлены на рисунке 2.2.10. (приложение 3)

Существует значимая положительная (прямая) корреляционная связь между уровнем макиавеллизма личности и показателем самоактуализации «Ориентация во времени» ($r=0,211$; $p\leq 0,05$), это нам говорит о том, что чем выше уровень макиавеллизма, тем выше ориентация во времени. Это означает, что классные руководители с высоким уровнем макиавеллизма проявляют способность жить настоящим, видеть свою жизнь целостной.

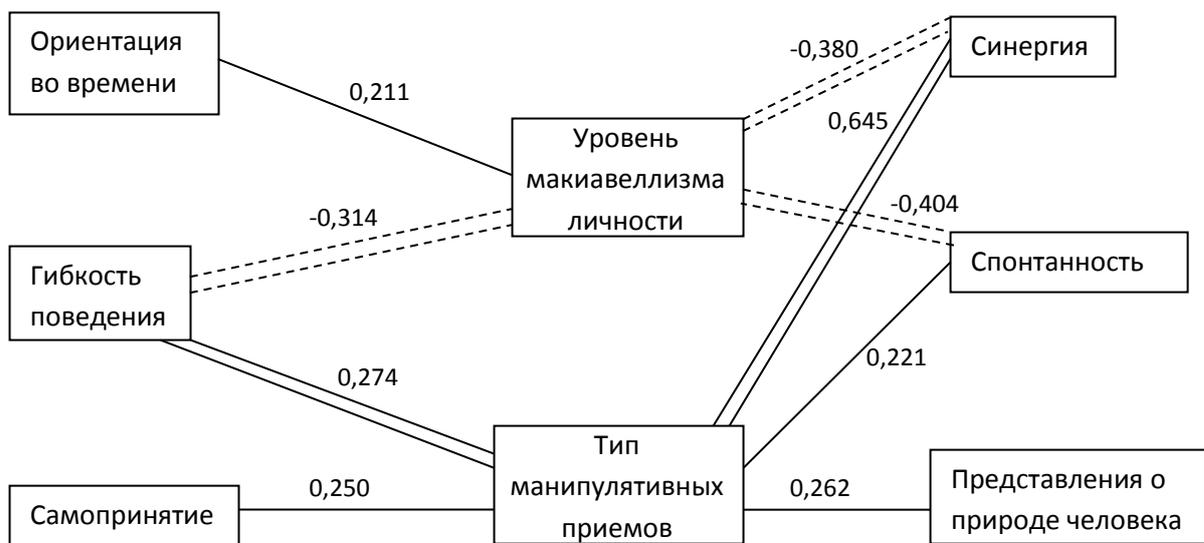


Рис. 2.2.10. Корреляционная плеяда связей между показателями самоактуализации, макиавеллизма личности и типом манипулятивных приемов классных руководителей.

Примечание: $r > 0$: $p \leq 0,01$ - =====, $p \leq 0,05$ - _____; $r \leq 0$: $p \leq 0,05$ - ----, $p \leq 0,01$ - =====.

Также, между уровнем макиавеллизма личности и показателем самоактуализации, таким как «Синергия» ($r=-0,380$; $p\leq 0,01$), «Спонтанность» ($r=-0,404$; $p\leq 0,01$), «Гибкость поведения» ($r=-0,314$; $p\leq 0,01$), существуют отрицательные (обратные) связи, это нам говорит о том, что чем выше уровень макиавеллизма, тем ниже «Синергия», «Спонтанность» и «Гибкость поведения». Это означает, что классные руководители с высоким уровнем

макиавеллизма в меньшей степени проявляют такие показатели самоактуализации как: способность к целостному восприятию мира и людей, к пониманию связанности противоположностей, таких как игра и работа, телесное и духовное; естественное и раскованное поведение, демонстрацию окружающим своих эмоций; высокая степень гибкости в реализации своих ценностей в поведении, взаимодействии с окружающими людьми, способность быстро и адекватно реагировать на изменяющуюся ситуацию.

Существуют значимые положительные корреляционные связи между типом манипулятивных приемов и следующими показателями самоактуализации личности: «Гибкость поведения» ($r=0,274$; $p\leq 0,01$), «Самопринятие» ($r=0,250$; $p\leq 0,05$), «Представления о природе человека» ($r=0,262$; $p\leq 0,05$), «Спонтанность» ($r=0,221$; $p\leq 0,05$), «Синергия» ($r=0,645$; $p\leq 0,01$) этот результат нам говорит о том, что при смешанном типе манипулятивных приёмов, который используют во взаимодействии с учащимися классные руководители, у них будет проявляться в самоактуализации гибкость поведения, самопринятие, представления о природе человека, спонтанность, синергия, это означает, что такие классные руководители будут склонны к гибкости в реализации своих ценностей в поведении, будут склонны принимать себя такими какие есть, будут воспринимать природу человека в целом, как положительную, будут способны спонтанно и непосредственно выражать свои чувства, будут способны к целостному восприятию мира и людей.

Множественный регрессионный анализ (МРА).

Для подтверждения нашей гипотезы и данных, полученных в результате корреляционного анализа, мы провели множественный регрессионный анализ с целью углубленного изучения полученных взаимосвязей между уровнем макиавеллизма и самоактуализацией личности классных руководителей.

Наглядно результаты представлены в табл. 2.2.3. (приложение 3).

Показатели самоактуализации мы отнесли к независимым переменным, а показатель уровень макиавеллизма личности классных руководителей к зависимой переменной. В результате проведенного множественного регрессионного анализа была получена одна регрессионная модель (так как мы имеем только одну зависимую переменную в виде уровня макиавеллизма личности).

Анализу полученной модели были подвергнуты регрессионные β -коэффициенты, которые являлись статистически значимыми.

Таблица 2.2.3.

Множественный регрессионный анализ показателей самоактуализации и уровня макиавеллизма личности классных руководителей

Модель	Нестандартизированные коэффициенты		Стандартизированные коэффициенты	t	Знач.
	B	Стандартная ошибка	Бета		
(Константа)	75,802	10,865		6,977	0,000
Ориентация во времени	0,268	0,675	0,054	0,397	0,693
Поддержка	-1,531	0,545	-1,008	-2,808	0,006**
Ценностные ориентации	-1,210	0,768	-0,292	-1,577	0,119
Гибкость поведения	-0,253	0,695	-0,053	-0,364	0,717
Сензитивность	0,043	0,839	0,007	0,051	0,960
Спонтанность	4,884	0,960	0,857	5,085	0,000**
Самоуважение	1,122	0,732	0,302	1,531	0,130
Самопринятие	0,131	0,597	0,035	0,220	0,826
Представления о природе человека	-0,402	1,140	-0,048	-0,352	0,726
Синергия	6,760	1,550	0,634	4,362	0,000**
Принятие агрессии	0,488	0,824	0,096	0,591	0,556
Контактность	0,624	0,725	0,116	0,861	0,392
Познавательные потребности	-1,635	1,131	-0,228	-1,446	0,152
Креативность	2,562	0,781	0,418	3,280	0,002**
Примечание: * - $p \leq 0,1$; ** - $p \leq 0,05$; *** $p \leq 0,01$					

Как мы видим в таблице 2.2.3. по следующим показателям самоактуализации личности были получены статистически значимые

регрессионные β -коэффициенты: «Поддержка» ($\beta=-1,008$ при $p\leq 0,05$), «Спонтанность» ($\beta= 0,857$ при $p\leq 0,05$) «Синергия» ($\beta=0,634$ при $p\leq 0,05$) и «Креативность» ($\beta=0,418$ при $p\leq 0,05$).

Данный результат говорит нам о том, что такой показатель самоактуализации как «Поддержка» повышает уровень макиавеллизма, следовательно, респонденты с высокими показателями по шкале макиавеллизма в большей степени склонны к независимости ценностей и поведения от воздействия извне («внутренняя-внешняя поддержка»). Здесь мы исходим из концептуальной основы идеи А. Рейсмана об «изнутри» и «извне» направляемой личности. Такие классные руководители относительно независимы в своих поступках, стремятся руководствоваться в жизни собственными целями, убеждениями, установками и принципами, что, однако, не означает враждебности к окружающим и конфронтации с групповыми нормами. Они свободны в выборе, не подвержены внешнему влиянию, они «изнутри направляемая» личность.

Показатели самоактуализации «Спонтанность», «Синергия» и «Креативность» понижают макиавеллизм, из этого следует, что респонденты с низкими показателями макиавеллизма будут проявлять спонтанность и непосредственность в выражении своих чувств, будут склонны к нерассчитанному заранее способу поведения, а также, к целостному восприятию мира и людей, и имеют творческую направленность личности.

Как можно заметить, вышеперечисленные самоактуализационные особенности и качества личности, являются предпосылками склонности к манипулированию, проявляющиеся в негативном отношении к людям и направленных на формальное восприятие других людей. Что подтверждает наше предположение о том, что самоактуализационные установки данного типа способствуют развитию склонности к манипулированию. При этом было установлено, что данные самоактуализационные установки могут быть как результатом затрудненного общения, неудачной социально-психологической адаптации, так и сами выступать причиной этих процессов.

2.3. Рекомендации для администрации образовательного учреждения по развитию самоактуализации у классных руководителей

Система образования сегодня оказалась в центре тех глубоких изменений, которые затрагивают практически все сферы жизнеустройства общества и конкретных людей. Важнейшей задачей современной образовательной системы становится проектирование идейных оснований стратегии новых форм отношений между преподавателями и обучающимися, что предполагает разработку ряда сложных вопросов теории и практики их совместной продуктивной деятельности, типов конструктивного общения в процессе образования. Предполагается, что в школах будет формироваться человек, отвечающий запросам времени, т.е. человек способный на инициативное, самостоятельное и ответственное поведение, обладающий потребностью и готовностью к реализации своих возможностей, способный к творческому самоосуществлению. Анализ литературы показывает, что как только начинается новый этап гуманизации и гуманитаризации образования, связанный с перестройкой педагогического взаимодействия, тут же выявляется склонность педагогов к манипуляциям.

В последние годы был проведен ряд интересных теоретических и экспериментальных исследований, посвященных таким аспектам, как предпосылки, технологии и механизмы манипулятивного поведения. Так, Е.Л.Доценко выявил механизмы, технологии, критерии манипуляций в межличностном общении, а также описал основные способы защиты от манипулятивного воздействия. Манипуляцию в деловом общении и технологии защиты от манипуляций рассматривает В.Н. Панкратов. Он выделил организационно-процедурные приемы, психологические, логические, а также раскрыл общие правила нейтрализации манипуляций и предложил основные формы защиты от манипулятивного влияния. Э.Шостром изучал манипуляции в разных сферах, в том числе и педагогическом процессе. Однако, проблема манипуляций недостаточно

изучена в педагогическом общении. Качество учебного процесса в значительной степени зависит от уровня отношений между преподавателями и учащимися. Наблюдения показали, что в этих отношениях присутствуют манипулятивные составляющие, что отрицательно отражается как на подготовке выпускников школы, так и на их морально-нравственном облике.

Манипулятивный стиль педагогического взаимодействия препятствует современным тенденциям гуманизации образовательного процесса. Манипулирование приводит к следующим последствиям: - учащиеся становятся излишне тревожными, зажатыми и неуверенными: они не знают, хорошо или плохо иметь собственные цели, свои интересы, то есть они теряют реальность своего психического «Я»; ученики могут полностью выходить из подчинения, бунтовать, становиться агрессивными. Нарушается гармоничное развитие личности, тормозится становление свободного творческого мышления, они формируются как исполнители, готовые, в основном, к репродуктивной деятельности. Для эффективной коммуникации преподавателю необходимо владеть психолого-педагогической культурой общения, а именно: знать психологию школьного возраста, особенности ученической аудитории; проявлять уважение к ученику как к конструктивной личности; объективно оценивать поведенческие реакции, адекватно эмоционально реагировать на них; уметь быстро организовать аудиторию и привлечь внимание к содержанию занятия, активизировать работу всех в ученическом коллективе. Выбирать такой способ своего поведения, который наилучшим образом отвечает особенностям и психическому состоянию школьников; владеть приемами стимулирования интеллектуальной инициативы и познавательной активности учащихся, организовывать диалогическое взаимодействие; анализировать процесс общения, устанавливать соотношение целей, способов и результатов коммуникативного взаимодействия.

По мнению Е.В. Сидоренко, психологическое влияние - прерогатива цивилизованных человеческих отношений. Автор отмечает, что

«психологическое влияние - это воздействие на состояние, мысли, чувства и действия другого человека с помощью исключительно психологических средств, с предоставлением ему права и времени отвечать на это воздействие».

По ее мнению, психологически конструктивное влияние (полезное и созидательное для участников коммуникации) должно отвечать таким критериям: оно не разрушает личности учеников, в нем участвующих, и их отношений; психологически корректно (грамотно, безошибочно); удовлетворяет потребности обеих сторон. Таким образом, необходимо при взаимодействии с учащимися использовать открытое педагогическое общение и цивилизованное психологическое влияние. Для этого необходимо развивать психологическую компетентность педагогов, классных руководителей в сфере профессионального общения.

Цивилизованное психологическое влияние - это влияние, прежде всего словом, причем влияние открытое и открыто адресованное к интеллектуальным возможностям человека. Оно способствует развитию и сохранению: 1) дела; 2) деловых отношений; 3) личностной целостности участников. Цивилизованное психологическое влияние свободно от силовых и обманных приемов. В своем крайнем варианте цивилизованное влияние - это влияние посредством текста - книжного, компьютерного или какого-то иного. Оно лишено эмоциональных всплесков и волнений, лишено страха. Очень полезно обладать возможностями цивилизованного взаимодействия и применять их там, где это оправданно.

Аргументация.

Аргументация - это высказывание и обсуждение доводов в пользу предлагаемого решения или позиции с целью формирования или изменения отношения собеседника к данному решению или позиции.

В отечественной литературе прежних времен чаще использовался термин «убеждение». Термин «аргументация» более современен и всегда обозначает процесс, способ межличностного взаимодействия, а не

личностную характеристику для того, чтобы аргументация была по-настоящему конструктивной, она должна отвечать некоторым условиям.

Цель аргументации должна быть отчетливо осознана самим инициатором влияния – классным руководителем и открыто сформулирована ученику. В тех случаях, когда мы начинаем аргументацию, не осознав своей собственной цели или не сообщив ее учащемуся, он может воспринять наше воздействие как манипулятивное.

Прежде чем предпринимать попытку аргументации, необходимо заручиться согласием учащегося нас выслушать.

Необходимые условия аргументации:

1. Согласие партнеров слушать друг друга.
2. Эмоциональный «штиль».

Общие правила

1. Вежливость и корректность

При любых ответах ученика классный руководитель должен сохранять вежливость. Высказывания, принижающие личность партнера по общению, недопустимы. Даже если учителю забавно то, до какой степени непонятлив ученикему следует воздержаться от иронии и сарказмов. Высказывания вроде: «А я думал, ты хорошо учишься в школе» или «Тебе придется, наверное, долго думать над этим, быстро не получается» — это, в сущности, манипулятивные высказывания, «щипки», которые нарушают эмоциональный штиль когнитивного обсуждения проблемы.

2. Простота

Все высказывания должны быть простыми, понятными, не содержать в себе вычурных выражений и редко используемых или специальных терминов. Например, вряд ли удачна формулировка: «Давайте подойдем к проблеме онтологически, оставим пока в стороне ее этиологический аспект» или «Просодические характеристики речи вступают в конфликт с такими проявлениями, как кинесика и такесика». Вместо них лучше использовать

другие, соответственно: «Давайте решать проблему по существу, сейчас не так важно, как она возникла».

3. Общий язык

В аргументации важно использовать не тот язык, который кажется простым, а тот, который понятен обеим сторонам. В некоторых случаях допускается говорить на языке ученика, даже если он несколько «снижен» по сравнению с обычным языком преподавателя. Это не означает, что нужно «опускаться» до оборотов речи хотя и понятных и выразительных, но противоречащих общепринятым нормам языка. Грань здесь бывает порой неуловима.

4. Краткость

Для того, чтобы удержать внимание ученика, речь должна быть по возможности краткой. Заставлять себя слушать - почти всегда означает совершать насилие над другим человеком. Такое насилие тем мучительнее, чем длиннее речь. Краткость - одно из выражений вежливости и уважения к учащимся.

5. Наглядность.

При доказательстве своей идеи полезно применять наглядные средства, которые помогают реализовать преимущества не только абстрактно-логического, но также образного и наглядно-практического мышления.

К числу наглядных средств могут относиться:

- а) рисунки, графики;
- б) предметы, образцы продукции и др.;
- в) образные сравнения.

Все эти средства должны быть понятными, доступными для разглядывания, воображения, а если возможно - и для ощупывания. Также могут использоваться интерактивные средства, в которых ученик сам совершает конкретные действия, приводящие к определенным последствиям. Таким образом, учащийся получает возможность на собственном опыте убедиться в действенности аргументов.

6. Избежание чрезмерной убедительности.

Зачастую классный руководитель не может преодолеть искушения прямо указать ученику на ошибку в его рассуждениях: «Ну, видишь теперь, где ты ошибся?» Чрезмерная убедительность бросает вызов чувству собственной значимости и поэтому вызывает защитную реакцию в форме сопротивления.

Другой вариант излишней убедительности - чрезмерное количество аргументов. Излишняя доказательность подозрительна.

«Я не буду сейчас переделывать инструкции, поскольку я не хочу ограничивать вас чрезмерной регламентированностью. Кроме того, у меня нет на это времени».

Существует огромное количество различных видов и методов аргументации. Однако если предъявлять ученикам слишком большой «веер» аргументационных возможностей, это вносит лишь смятение. В ситуации всегда предпочтительнее действовать по принципу «Лучше меньше, да лучше». Поэтому после экспериментирования с множеством методов аргументации и контраргументации мною были выбраны пять техник, которые в максимальной степени могут быть алгоритмизированы. Их можно воспринять, запомнить и, что самое главное, их действительно можно тренировать.

Техники аргументации.

1. Метод положительных ответов Сократа

Последовательное доказательство предлагаемого учителем решения проблемы или задачи.

Каждый шаг доказательства начинается со слов: «Согласны ли вы с тем, что...». Если адресат отвечает утвердительно, данный шаг можно считать пройденным и переходить к следующему. Если ученик отвечает отрицательно, учитель продолжает словами: «Простите, я не совсем удачно сформулировал вопрос. Согласны ли вы с тем, что...» и т. д. до тех пор, пока

ученик не согласится со всеми шагами доказательства и с предлагаемым решением в целом.

Примечание. Задавать иные вопросы, кроме вопроса «Согласны ли вы...», не рекомендуется. Особенно опасны вопросы: «А почему вы не согласны?» или «Почему вы возражаете против очевидных вещей?».

2. Метод двусторонней аргументации.

Открытое предъявление как сильных, так и слабых сторон предлагаемого решения, дающее ученику понять, что учитель - инициатор влияния сам видит ограничения этого решения.

Предоставление ученику возможности самому взвесить аргументы «за» и «против».

Примечание. Рекомендуется применять лишь по отношению к высокоуспевающим ученикам.

Контраргументация.

Фактически контраргументация - это более частое явление, чем аргументация, особенно если обсуждение темы занимает не 15 минут, а несколько часов, дней или даже месяцев.

Техники контраргументации

1. Метод перелицовки аргументов партнера.

Прослеживание хода решения проблемы или задачи, предложенного учителем, вместе с ним до тех пор, пока не будет найдено противоречие, свидетельствующее о справедливости противоположных выводов.

Примечание. Рекомендуется тщательно придерживаться логики чужого решения, вместо того, чтобы предлагать свою.

Вариант (а). Выслушивание доказательства ученика.

Вариант (б): Воспроизведение вслух того доказательства, которое предложил ученик.

Вариант (в): Прослеживание логики доказательства ученика с использованием наглядных средств.

Высокий пилотаж исполнения техники: помочь ученику прийти к открытию «Мы оба ошиблись».

Высший пилотаж: помочь ученику прийти к открытию «Ну вот видишь, мы все же нашли правильное решение, а ты говорил».

Примечание. Не рекомендуется быть «убийственно» убедительным и подчеркивать, что ученик допустил ошибку или противоречие.

2. Метод развертывания аргументации.

Предъявление ученику новых, ранее не известных ему аргументов.

Примечания. Можно использовать только после того, как проведена работа с уже предъявленными аргументами учащегося, иначе новые аргументы просто не будут услышаны.

3. Метод разделения аргументов.

Разделение аргументов учителя на верные, сомнительные и ошибочные и обсуждение их по формуле:

1) «Я согласен с вами в том, что...» (далее воспроизводится соответствующий аргумент);

2) «Правда, я уже менее уверен, что...» или «Не могу избавиться от некоторого сомнения в том, что...» или «Хотелось бы, чтобы это было так, однако мой опыт говорит, что не всегда...» (далее воспроизводится сомнительный аргумент).

Примечания. Такое начало помогает ученику почувствовать, что в принципе вы готовы и согласиться с ним. Выражение сомнения помогает ученику почувствовать, что вы готовы трезво и честно взвешивать все аргументы.

3) «Ну а что касается (далее следует ошибочный аргумент), то уввы... (далее следует опровержение с помощью метода положительных ответов, перелицовки или развертывания аргументации).

Примечания. Работа, проведенная на этапах 1 и 2, помогает ученику эмоционально смириться с вашим несогласием на этапе 3 и рационально оценить ваши встречные аргументы и доказательства.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Данное диссертационное исследование посвящено изучению феномена манипуляции в профессионально-педагогической деятельности классных руководителей. Проблема психологического манипулирования была рассмотрена с позиций теории деятельности, содержания понятий установки и личностного смысла. В результате была предложена трехуровневая структура манипулирования, в соответствии с которой были выделены операциональный, тактический и стратегический уровни манипулирования, согласно которым манипуляции могут использоваться как отдельные неосознаваемые (или мало осознаваемые) приемы, тактические действия или преобладающая стратегия поведения. Предложенная структура позволяет объяснить механизм и особенности применения манипуляции в межличностном взаимодействии в зависимости от условий, в которых оно осуществляется, а также целей и мотивов субъекта воздействия; позволяет описать особенности манипулирования окружающими в зависимости от личностных установок субъекта воздействия.

Проведенное исследование позволило взглянуть на проблему психологического манипулирования с двух ракурсов, не только когда манипуляции имеют эгоистический оттенок, ориентированы на использование других людей в качестве средств, орудий для достижения личных корыстных целей, но и когда манипуляции, являясь приемами косвенного действия, применяются для активизации деятельности и ориентированы на социально-желательные цели. В первом случае манипуляции препятствуют конструктивному общению, во втором являются способом выхода из затрудненного общения, применяются, когда другие способы не действенны или малоэффективны, они управляют механизмом саморазвития, самообразования, самосовершенствования учащихся.

Материалы, полученные в результате эмпирического исследования, позволили детально подойти к изучению проблемы психологического

манипулирования: выделить составляющие признаки макиавеллизма; объяснить сложную тенденцию склонности к манипулированию у классных руководителей влиянием профессиональных особенностей; описать специфику манипулятивных приемов, применяемых в педагогической практике; установить взаимосвязь склонности к манипулированию с самоактуализационными установками личности; конкретизировать представление о внутренних и внешних причинах, способствующих выбору манипуляции в качестве преобладающей стратегии поведения и развитию склонности к манипулированию.

На основании полученных в исследовании данных можно сделать следующие выводы:

1. Склонность классных руководителей к манипулированию представляет собой общеличный конструкт, существующий в форме психологической готовности к актуализации у учащихся намерений, не совпадающих с их актуально существующими желаниями, потребностями и мотивами и проявляющийся в виде воздействий на учеников, которые могут выступать как в форме педагогического воздействия, так и выходить за его пределы, в предельных случаях полностью замещая его (макиавеллизм).

2. Макиавеллизм представляет собой качество личности, характеризующееся негативным представлением о природе человека, размытостью морально-нравственных норм и манипулятивной коммуникативной установкой.

3. Манипулирование в управленческо-педагогической деятельности классных руководителей может принимать различные формы: выступать в роли неосознаваемых или мало осознаваемых операций, спровоцированных конкретными условиями и направленных на адаптацию или сохранность личностных структур от негативных воздействий; применяться в качестве действий, направленных на достижение конкретных целей, содержание которых определяет амбивалентность манипулятивных приемов (во благо манипулятора или для достижения социально-значимых

целей); представлять собой стратегию поведения, подчиненную личностным смыслам и ценностям, отражающим эгоистическую направленность и макиавеллистские убеждения.

4. В педагогической практике распространены два вида манипулятивных приемов: 1) манипуляции как средство самоутверждения педагогов за счет ущемления личности учащихся и 2) манипуляции как способ повышения эффективности учебно-воспитательного процесса путем активизации учебных и нравственно-поведенческих действий учащихся. При этом первые являются скорее отражением макиавеллизма личности, а вторые - профессионализма и педагогического мастерства.

5. Классные руководители, склонные к манипулированию, характеризуются экстернальностью, убежденностью в неспособности контролировать жизненные события и управлять ими, низкой степенью самоуважения и самопринятия. По мере роста склонности к манипулированию ухудшается отношение не только к другим людям, но и к себе.

Наша гипотеза о том, что уровень самоактуализации личности классных руководителей оказывает влияние на их склонность к манипулятивному поведению в педагогической управленческой деятельности, а именно: независимая ориентация на собственные жизненные цели способствует повышению макиавеллизма личности, а креативность, спонтанное выражение своих чувств и умение целостно воспринимать окружающий мир и людей понижают макиавеллизм личности классных руководителей подтвердилась.

Подтверждена актуальность исследования в том, что в проводимых исследовательских работах мало представлен профессиональный аспект манипулятивного поведения. Помимо этого, манипуляция большей частью рассматривается как преобладающая стратегия поведения, и ведущий акцент делается на ее деструктивных проявлениях.

Моменты реализации программы состоят в том, что рекомендации для классных руководителей, разработанные в процессе работы над диссертацией, решением заседания методического объединения учителей были рекомендованы к использованию классными руководителями в процессе уроков, внеурочной деятельности и неаудиторной занятости.

Наше исследование выявило ряд интересных данных, касающихся того, что манипулятивное поведение складывается из предпосылок, находящихся в самоактуализационных установках, влияющих на склонность к манипулятивному поведению педагогов, классных руководителей. На наш взгляд, это является перспективным направлением исследований, в которых можно в дальнейшем выявить конкретные Педагогические манипулятивные приемы, в разы повышающие положительную активизацию учащихся, и способствующих максимальному гармоничному развитию, в кризисные этапы образовательного периода.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Albert Ellis «New Approaches to Psychotherapy», Journal of Clinical Psychology, Monograph Supplement, 1955, p. 11.
2. Amanda A.A. Historiometric Examination of Machiavellianism and a New Taxonomy of Leadership. 2006. — Режим свободного доступа: <http://www.allbusiness.com>.
3. Ames M., Kidd A. M. Machiavellianism and women's grade point averages // Psychological Reports. 1979. - V. 44. N 1. P. 223-228.
4. Christie R., Geis F.L. (eds). Studies in Machiavellianism. N.Y.: Acad. Press, 1970.
5. Амонашвили Ш.А. В школу с шести лет. - М.: Педагогика, 1986. - 176с.
6. Асмолов А.Г. Психология личности. - М.: ИЦ «Академия», 2002. - 416 с. 2.
7. Баженова К.А. Диагностика сформированности организационно-управленческой компетентности педагогов - руководителей исследовательской деятельностью школьников //Вестник Московского университета. Серия 20: Педагогическое образование. 2010. № 1. С. 35-41.
8. Баженова К.А. Формирование организационно-управленческой компетентности педагогов – руководителей исследовательской деятельностью школьников: автореф. дисс. канд. пед. наук. – Чита, 2009.
9. Битянова М. Силы влияния. // Еженедельник «Школьный психолог», №38, 2000.
10. Богомаз С.А. Макаренко О.В. Личностные особенности студентов-психологов, склонных к манипулированию другими // Вестник ТГУ. -2005.-№286.-С. 105-109.
11. Вазина К.Я., Петров Ю.Н., Белиловский В.Д. Педагогический менеджмент. – М.: Педагогика, 1991. – 268 с.

12. Виноградова С.А. Самоактуализация личности в процессе профессиональной подготовки педагогов-психологов //В сборнике: Наука - образованию, производству, экономике материалы XX (67) Региональной научно-практической конференции преподавателей, научных сотрудников и аспирантов: в 2 томах. Вит. гос. ун-т ; редкол.: И.М. Прищепа (гл. ред.) [и др.]. 2015. С. 13-14.

13. Гершунский Б.С. Концепция самореализации личности в системе обоснования ценностей и целей образования // Педагогика. – 2003. – № 10. – С. 3–7.

14. Гончарова Е.В., Воронцова Е.В. Профессиональное выгорание и самоактуализация педагога в условиях профессиональной деятельности //Проблемы высшего образования. 2016. № 1. С. 197-199.

15. Горюнова Л.В. Овладение знаниями и умениями педагогического менеджмента как фактор повышения качества профессиональной подготовки учителя: дис. ... канд. пед. наук. – Ростов н/Д, 1999. – 239 с.

16. Грачев Г.В., Мельник И.К. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия.- Режим свободного доступа: // <http://www.zipsites.ru>.

17. Гроссман И.Б. Модель подготовки будущих педагогов профессионального обучения к управленческой деятельности // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2014. Т. 2. № 2 (18). С. 43-48.

18. Гроссман И.Б. Сущность и содержание управленческой деятельности педагога //Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. Серия: Педагогика. Психология. Социальная работа. Ювенология. Социокинетика. 2011. Т. 17. № 3. С. 4-7

19. Гроссман И.Б., Морозова И.М. Проблема формирования готовности педагога профессионального обучения к управленческой деятельности// Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. 2012. № 2-40. С. 87-92.

20. Дмитриева Ю.Н. Жизненные ценности и самоактуализация личности в контексте переживания возрастного кризиса педагогами //Симбирский научный вестник. 2015. № 4. С. 32-35.
21. Добрович А.Б. Воспитателю о психологии и психогигиене общения. Книга для учителя и родителей. - М.: Просвещение, 1987. - 206 с.
22. Доценко Е.Л. Манипулятивные технологии. - Режим свободного доступа: <http://www.aquaran.ru>, изучая технологии скрытого принуждения человека в межличностных взаимодействиях и массовых информационных процессах, неоднократно описывали в своих работах «корыстную манипуляцию».
23. Доценко Е.Л. Манипулятивные технологии. - Режим свободного доступа: <http://www.aquaran.ru>
24. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. - СПб.: Речь, 2003. - 344 с.
25. Езопова С.А. Менеджмент в дошкольном образовании: Учебное пособие. – М.: Издательский центр «Академия», 2003. – 320 с.
26. Заславская О.Ю. Развитие управленческой компетентности учителя в системе многоуровневой подготовки в области методики обучения информатики: автореф. дисс. канд. пед. наук – Москва, 2008.
27. Знаков В. В. Психология понимания проблемы и перспективы. — М.,2005.-446 с.
28. Знаков В.В. Макиавеллизм и феномен вранья // Вопросы психологии. -1999. №6.- С. 59-70.
29. Знаков В.В. Макиавеллизм, манипулятивное поведение и взаимопонимание в межличностном общении // Вопросы психологии, 2002, №6. - С. 45-54.
30. Кан-Калик В.А. Книга для учителя. — М.: Просвещение, 1987. - 190 с.
31. Климов Е.А. Путь в профессию. — Л., 1974. — 143 с

32. Костенчук И. Сценки из школьной жизни, или что такое манипуляция // Директор школы. - М., 2005. - С. 45-53.
33. Краткий психологический словарь. / Под общей ред. А. В. Петровского и М. Г. Ярошевского / ред. - составитель Л. А. Карпенко.— 2 - е изд. - Ростов - на - Дону., 1998. - 431 с.
34. Крыжко В.В., Павлютенков Е.М. Психология в практике менеджера образования. – СПб., 2001. – 304 с.
35. Леонтьев А.А. Педагогическое общение. - М.: Знание, 1979. – 48 с.
36. Макаренко О.В., Гладких А.Г., Богомаз С.А. Особенности эмоциональной сферы людей склонных к манипулированию // «Актуальные проблемы современной социальной психологии», Якутск 2005.-С. 54-61.
37. Макаренко О.В., Макаркина А.А. Оценка агрессивности и склонности к манипулированию у студентов-психологов // Сб. тезисов XII Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Ломоносов». Т. П. М., 2005. - С. 248-249.
38. Макиавелли Н. Государь. Рассуждения о первой декаде Тита Ливия. - Ростов/н Д.: Феникс, 1998. - 571 с.
39. Марголина Е.Л., Рюмшина Л.И. Манипуляция как психологический феномен // Прикладная психология. - М.: Магистр, 1999. №4. - С. 65-74.
40. Маркова А.К. Психологические критерии и ступени профессионализма учителя // Педагогика. 1995. № 6. С. 55-63.
41. Маркова А.К. Психология профессионализма. — М., 1996.
42. Маркова А.К. Психология труда учителя. — М.: Просвещение, 1993.
43. Маслоу А. Самоактуализация // Психология личности. – М., 1982. - 117с.
44. Маслоу А.Г. Мотивация и личность. - СПб.: Питер, 2006. - 351 с.

45. Маслоу А.Г. По направлению к психологии бытия. Религии, ценности и пик-переживания. -М.: ЭКСМО-ПРЕСС, 2002. - 207 с.
46. Менджерицкая Ю.А. Особенности эмпатии субъектов затрудненного и незатрудненного общения в ситуациях затрудненного взаимодействия: автореф. дис. канд. психол. наук/ Ю.А. Менджерицкая. - Ростов/н Д.: Изд-во РГУ, 1998. - 26 с.
47. Мещеряков Б.Г., Некрасова А.В. Макиавеллизм, ложь и правда в повседневной жизни / Человек. - 2005, №6. - Режим свободного доступа: <http://studlib.ru>.
48. Муравьева О.И. Стратегии общения в структуре коммуникативной компетентности. - Томск: Томский государственный университет, 2003. — 118 с.
49. Наследов А. Д. SPSS: Компьютерный анализ данных в психологии и социальных науках. — СПб.: Питер, 2005. — 416 с.
50. Ночевник М.Н. Человеческое общение. — М.: Политиздат, 1988. -126с.
51. Олейник Н.М. Вербальные и невербальные паттерны у лиц с различной направленностью в общении в ситуации конфликтного взаимодействия.// Общение - 2006: на пути к энциклопедическому знанию: Материалы конференции 19-21 октября 2006. Психологический институт РАО. - М.: Академия имиджологии, 2006. - С. 397-403.
52. Палагина Н.Н. Воображение у самого истока - психологические механизмы формирования. — М.: Институт практической психологии, 1997.- 136 с.
53. Панкратов А.Н. Манипуляции в общении и их нейтрализация. — М.: Изд-во Института Психотерапии, 2001. - 201 с.
54. Парыгин Б.Д. Современное состояние и проблемы социальной психологии. -М.: Знание, 1973. - 86 с.
55. Первин Л., Джон О. Психология личности. - М.: Аспект Пресс, 2000. - 606 с.

56. Петровская Л.А. Общение — компетентность - тренинг. Избранные труды. - М.: Смысл, 2007. - 283 с.
57. Петровский А.В. Личность. Деятельность. Коллектив. - М.: Политиздат, 1982. -255 с.
58. Поговорим о наших детях. Сборник передач Центрального радио для родителей. - М., 1968. — 32 с.
59. Погольша В.М. Личное влияние. Манипулирование и власть.// Общение - 2006: на пути к энциклопедическому знанию: Материалы конференции 19-21 октября 2006. Психологический институт РАО. — М.: Академия имиджелогии, 2006. - С. 444-452.
60. Поташник М.М. Как развивать педагогическое творчество. — М.: Знание, 1987.-80 с.
61. Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учебное пособие / Под ред. Д.Я. Райгородского. - Самара: Бахрах-М, 2004. - 667 с.
62. Психология. Словарь / Под общ. ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. — М.: Политиздат, 1990. - 494 с.
63. Роджерс К.Р. Клиентоцентрированная терапия. Теория, современная практика и применение. - М.: Апрель-Пресс ЭКСМО-Пресс, 2002. -506с.
64. Роджерс К.Р. Становление личности. Взгляд на психотерапию. — М.: ЭКСМО-ПРЕСС, 2001. - 414 с.
65. Родионов В., Лангуева Е. Манипуляция: игры, в которые играют все // Школьный психолог. - 2005. №№ 2,5,6,7.
66. Рубинштейн С.Л. Бытие и сознание. Человек и мир. - СПб.: Питер, 2003.-508 с.
67. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии. - СПб.: Питер, 2002. -705 с.
68. Русалов В.М. Опросник формально-динамических свойств индивидуальности (ОФДСИ): Методическое пособие. - М.: Институт психологии РАН, 1997. - 46 с.

69. Руслина А.О. Возрастные, половые и профессиональные различия в понимании манипуляции: автореф. дис. канд. психол. наук / А.О. Руслина. - М., 2008. - 24 с.
70. Рыбакова Н.А. Личность педагога XXI века: самоактуализация или манипуляторство //В сборнике: Наука и общество в эпоху технологий и коммуникаций материалы международной научно-практической конференции. 2016. С. 26-34.
71. Санхаева А.Н. Значение готовности будущих педагогов к управленческой деятельности в системе 12-летнего образования //Успехи современного естествознания. 2015. № 5. С. 194-197.
72. Сенько Ю.В., Флоровская М.Н. Педагогика понимания: Учеб. пособие. -М.: Дрофа, 2007.
73. Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. — СПб.: Речь, 2006. - 256 с.
74. Сластенин В.А. и др. Педагогика: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / В. А. Сластенин, И. Ф. Исаев, Е. Н. Шиянов / Под ред. В.А. Сластенина. – М.: Академия, 2002. – 576 с.
75. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров. - М.: Советская энциклопедия, 1990. - 1630 с.
76. Тарелкин А.И. Манипуляции в педагогическом общении в высшей школе // Психология обучения. - М, 2009, № 5. - С. 56 - 79.
77. Тимофеева А.И., Будникова Т.Л. Самоактуализация личности педагога в профессиональной сфере //Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2016. № 5-3 (83). С. 93-96.
78. Турбовской Я.С. Средства и методы педагогического действия. - М.: Знание, 1980.-82 с.
79. Филоненко А.Л., Богомаз С.А. Алексетимия как детерминанта низкой степени осмысленности жизни у лиц, склонных к манипулированию // 2 Всероссийская научно-практическая конференция по экзистенциальной

психологии: Материалы сообщений / под ред. Д.А. Леонтьева. - М.: Смысл, 2004. - С. 212-214.

80. Фромм Э. Бегство от свободы. — М.: Акад. Прект., 2007. - 270 с.

81. Хорни К. Невротическая личность нашего времени. Самоанализ. - М.: Прогресс, 2000. - 478 с.

82. Хьелл Л., Зиглер Д. Теория личности: Основные положения, исследования и применение. — СПб.: Питер, 2007. - 606 с.

83. Цуканова Е.В. Психологические трудности межличностного общения. — Киев, 1985. - 159 с.

84. Чалдини Р. Психология влияния - СПб.: Питер, 2007. — 286 с.

85. Челнокова Е.А. Тьютор как менеджер образовательного процесса. В сборнике: В мире научных открытий. Материалы X Международной научно-практической конференции. Центр научной мысли. – М., 2013. – С. 110–113

86. Челнокова Е.А., Коровина Е.А., Агаев Н.Ф. Педагогический менеджмент как вид управленческой деятельности педагога //Современные наукоемкие технологии. 2015. № 12-1. С. 165-168.

87. Чернышев В.В. Большой толковый словарь, 2008. - Режим свободного доступа: <http://e-slovar.ru>

88. Чечельницкая Е.М. Стратегии манипулятивного общения у пациентов с искажением образа Я при пограничной личностной организации: автореф. дис. ... канд. психол. наук / Е.М. Чечельницкая. - М., 1999. — 26с.

89. Чудновский В.Э. Смыслоразнозначные ориентации как фактор педагогического общения // Общение - 2006: на пути к энциклопедическому знанию: Материалы конференции 19-21 октября 2006. Психологический институт РАО. - М.: Академия имиджелогии, 2006.-С. 350-352.

90. Шалаева В.А. Управленческая деятельность классного руководителя в условиях современной школы //Интеграция образования. 1999. № 4. С. 23-26.

91. Шейнов В.П. Скрытое управление человеком. - М.: АСТ-Пресс, 2000. -280 с.
92. Шиллер Г. Манипуляторы сознанием. -М.: Мысль, 1980. - 326 с.
93. Шихирев П.Н. Социальная установка как предмет социально-психологического исследования // Психологические проблемы социального регулирования поведения. - М.: Наука, 1976. - С. 278-296.
94. Шлягина Е.И., Бархатова А.Б. Толерантность в общении: копинг-стратегия или личностная диспозиция.// Общение - 2006: на пути к энциклопедическому знанию: Материалы конференции 19-21 октября 2006. Психологический институт РАО. — М.: Академия имиджологии, 2006.-С. 142-143.
95. Шостром Э. Анти - Карнеги. - Мн.: ООО «Попурри», 2004. – 127 с.
96. Шостром Э. Человек-манипулятор. Внутреннее путешествие от манипуляции к актуализации. — М.: Апрель-Пресс, 2004. — 196 с.
97. Шпаковская О.А. Современный образовательный процесс как повышение эффективности управленческой деятельности педагога //Вестник ТОГИРРО. 2015. № 1 (31). С. 75-77.
98. Штальберг Д., Фрей Д. Установки: структура, изменения и функции // Перспективы социальной психологии. - М.: ЭКСМО-Пресс, 2001. - С. 228-264.
99. Штребе В., Джоунас К. Принципы формирования установок и способы их изменения // Перспективы социальной психологии. - М.: ЭКСМО-Пресс, 2001. - С. 265-302.
100. Экман П. Психология лжи. - СПб.: Питер, 2008. - 268 с.
101. Энциклопедический словарь. - Режим свободного доступа: // <http://lib.deport.ru>
102. Юдин Э.Г. Системный подход и принцип деятельности. - М.: Наука, 1978.-391 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Диагностические методики в порядке их предъявления

1. Самоактуализационный тест САТ (Л.Я. Гозман, М.В. Кроз, М.В. Латинская)

При оценке личностного потенциала широко используется опросник личностных ориентаций Э. Шострома (*Personal Orientation Inventory, E. Shostrom*)*, созданный в 1963 году. В его основе лежат идеи самоактуализации А. Маслоу и других теоретиков экзистенциально-гуманистического направления в психологии. Шкалы (или составляющие) опросника характеризуют основные сферы самоактуализации.

Методика была адаптирована сотрудниками кафедры социальной психологии МГУ (Ю.Е. Алешина, Л.Я. Гозман, М.В. Загика, М.В. Кроз), в результате создан «Самоактуализационный тест» (САТ). Опросник состоит из 14 шкал, 126-ти пунктов, каждый из которых включает два суждения ценностного или поведенческого характера. Испытуемому предлагается выбрать то из них, которое в большей степени соответствует его представлениям или привычному способу поведения.

Измеряемые параметры: компетентность во времени; самоподдержка; ценность самоактуализации; гибкость поведения; реактивная чувствительность; спонтанность; самоуважение; самопринятие; принятие природы человека; синергия; принятие собственной агрессии; контактность; познавательные потребности; креативность.

САТ измеряет самоактуализацию по двум независимым друг от друга базовым шкалам (ориентации во времени и поддержки) и 12-ти дополнительным.

Базовые шкалы:

Шкала ориентации во времени (ОВ) — 17 пунктов. Высокий балл по этой шкале свидетельствует о способности человека жить настоящим (переживать текущий момент своей жизни во всей его полноте, а не просто как фатальное следствие прошлого или подготовку к будущей «настоящей» жизни) и ощущать неразрывность прошлого, настоящего и будущего (видеть свою жизнь целостной).

Низкий балл по шкале означает ориентацию человека лишь на один из отрезков временной шкалы (прошлое, настоящее или будущее) и (или) дискретное восприятие своего жизненного пути.

Шкала поддержки (П) — 91 пункт. Измеряет степень независимости ценностей и поведения субъекта от воздействия извне («внутренняя/внешняя поддержка»). Человек, имеющий высокий балл по этой шкале, относительно независим в своих поступках, стремится руководствоваться в жизни собственными целями, убеждениями, установками и принципами, что не означает враждебности к окружающим и конфронтации с групповыми нормами. Он свободен в выборе, не подвержен внешнему влиянию («изнутри направляемая» личность).

Низкий балл свидетельствует о высокой степени зависимости, конформности, несамостоятельности субъекта («извне направляемая» личность), внешнем локусе контроля.

Дополнительные шкалы. В отличие от базовых, измеряющих глобальные характеристики самоактуализации, дополнительные шкалы ориентированы на регистрацию отдельных ее аспектов. Для дополнительных шкал высокий балл характеризует высокую степень самоактуализации.

Блок ценностей:

Шкала ценностной ориентации (ЦО) — 20 пунктов. Измеряет, в какой степени человек разделяет ценности, присущие самоактуализирующейся личности.

Шкала гибкости поведения (ГП) — 24 пункта. Диагностирует степень гибкости человека в реализации своих ценностей в поведении, взаимодействии с окружающими людьми, способность быстро и адекватно реагировать на изменяющуюся ситуацию.

Блок чувств:

Шкала сензитивности (Сен) — 13 пунктов. Определяет, в какой степени человек отдает себе отчет в своих потребностях и чувствах, насколько хорошо их рефлексировать.

Шкала спонтанности (Сп) — 14 пунктов. Измеряет способность человека спонтанно и непосредственно выражать свои чувства. Высокий балл по этой шкале не означает отсутствия способности к продуманным, целенаправленным действиям, он лишь свидетельствует о возможности и другого способа поведения (не просчитанного заранее), о том, что человек не боится вести себя естественно и раскованно, демонстрировать окружающим свои эмоции.

Блок самовосприятия:

Шкала самоуважения (Су) — 15 пунктов. Диагностирует способность человека ценить свои достоинства, положительные качества характера, уважать себя за них.

Шкала самопринятия (Спр) — 21 пункт. Отражает степень принятия человеком себя таким, каков он есть, вне зависимости от оценки своих достоинств и недостатков (возможно, и вопреки им).

Блок концепции человека:

Шкала представлений о природе человека (Поп) — 10 пунктов. Высокий балл по шкале свидетельствует о склонности испытуемого в целом положительно воспринимать природу человека («люди скорее добры») и не считать дихотомии мужественности/женственности, рациональности/эмоциональности и прочие антагонистическими и непреодолимыми.

Шкала синергии (Син) — 7 пунктов. Определяет способность человека к целостному восприятию мира и людей, к пониманию связанности противоположностей, таких как игра и работа, телесное и духовное и др.

Блок межличностной чувствительности:

Шкала принятия агрессии (ПА) — 16 пунктов. Высокий балл по шкале свидетельствует о способности человека принимать свое раздражение, гнев и агрессивность как естественное проявление человеческой природы (конечно же, речь не идет об оправдании своего антисоциального поведения).

Шкала контактности (К) — 20 пунктов. Характеризует способность человека к быстрому установлению глубоких, тесных и эмоционально насыщенных контактов с людьми.

Блок отношения к познанию:

Шкала познавательных потребностей (Поз) — 11 пунктов. Определяет степень выраженности у человека стремления к приобретению знаний об окружающем мире.

Шкала креативности (Кр) — 14 пунктов. Характеризует выраженность творческой направленности личности.

Каждый пункт теста входит в одну или более дополнительных шкал и, как правило, в одну базовую.

При использовании теста для индивидуальной диагностики «сырые» результаты переводятся в стандартные Т-баллы, на основе которых составляются профильные бланки. Завершается исследование построением индивидуального профиля.

Специфика феномена самоактуализации и сложность составляющих тест суждений, требующих серьезного осмысления, позволяют рекомендовать его для обследования преимущественно лиц с высшим образованием. Методика используется как индивидуально, так и для группы, применяется брошюра либо компьютеризированный вариант. В случае необходимости респондент может отвечать на вопросы и в отсутствие

экспериментатора. Инструкция не ограничивает время для ответов, хотя практика показывает, что в норме оно обычно не превышает 30–35 минут.

Пункты теста, оставленные без ответа, или те, в которых отмечены оба варианта, при обработке не учитываются. В случае если количество таких пунктов достигнет 13 и более, результаты исследования считаются недействительными.

Самоактуализационный тест (САТ)

Инструкция. В каждом пункте опросника представлена пара высказываний (они не обязательно исключают друг друга). Внимательно прочитайте каждое из этих высказываний и отметьте на регистрационном бланке (обведите кружком) то из них («А» или «Б»), которое в большей степени соответствует Вашей точке зрения, представлениям или привычному способу поведения.

п/п	Утверждение
1	А. Я верю в себя только тогда, когда чувствую, что могу справиться со всеми стоящими передо мной задачами
	Б. Я верю в себя даже тогда, когда чувствую, что не могу справиться со всеми стоящими передо мной задачами
2	А. Я часто внутренне смущаюсь, когда мне говорят комплименты
	Б. Я редко внутренне смущаюсь, когда мне говорят комплименты
3	А. Мне кажется, что человек может прожить свою жизнь так, как ему хочется
	Б. Мне кажется, что у человека мало шансов прожить свою жизнь так, как ему хочется
4	А. Я всегда чувствую в себе силы для преодоления жизненных невзгод
	Б. Я далеко не всегда чувствую в себе силы для преодоления жизненных невзгод
5	А. Я чувствую угрызения совести, когда сержусь на тех, кого люблю
	Б. Я не чувствую угрызений совести, когда сержусь на тех, кого люблю
6	А. В сложных ситуациях надо действовать уже испытанными способами, поскольку это гарантирует успех
	Б. В сложных ситуациях надо всегда искать принципиально новые решения
7	А. Для меня важно, разделяют ли другие мою точку зрения
	Б. Для меня не слишком важно, чтобы другие разделяли мою точку зрения
8	А. Мне кажется, что человек должен спокойно относиться к тому неприятному, что он может услышать о себе от других
	Б. Мне понятно, когда люди обижаются, услышав что-то неприятное о себе
9	А. Я могу безо всяких угрызений совести отложить на завтра то, что я должен сделать сегодня
	Б. Меня мучают угрызения совести, если я откладываю на завтра то, что я должен сделать сегодня
10	А. Иногда я бываю так зол, что мне хочется «бросаться» на людей
	Б. Я никогда не бываю зол настолько, чтобы мне хотелось «бросаться» на людей
11	А. Мне кажется, что в будущем меня ждет много хорошего
	Б. Мне кажется, что мое будущее сулит мне мало хорошего
12	А. Человек должен оставаться честным во всем и всегда
	Б. Бывают ситуации, когда человек имеет право быть нечестным
13	А. Взрослые никогда не должны сдерживать любознательность ребенка, даже если ее удовлетворение может иметь отрицательные последствия

	Б. Не стоит поощрять излишнее любопытство ребенка, когда оно может привести к дурным последствиям
14	А. У меня часто возникает потребность найти обоснование тем своим действиям, которые я совершаю просто потому, что мне этого хочется
	Б. У меня почти никогда не возникает потребности найти обоснование тех своих действий, которые я совершаю просто потому, что мне этого хочется
15	А. Я всячески стараюсь избегать огорчений
	Б. Я не стремлюсь всегда избегать огорчений
16	А. Я часто испытываю чувство беспокойства, думая о будущем
	Б. Я редко испытываю чувство беспокойства, думая о будущем
17	А. Я не хотел бы отступать от своих принципов даже ради того, чтобы совершить нечто, за что люди были бы мне благодарны
	Б. Я хотел бы совершить нечто, за что люди были бы благодарны мне, даже если ради этого нужно было бы несколько отойти от своих принципов
18	А. Мне кажется, что большую часть времени я не живу, а как будто готовлюсь к тому, чтобы по-настоящему начать жить в будущем
	Б. Мне кажется, что большую часть времени я не готовлюсь к будущей «настоящей» жизни, а живу по-настоящему уже сейчас
19	А. Обычно я высказываю и делаю то, что считаю нужным, даже если это грозит осложнениями в отношениях с другом
	Б. Я стараюсь не говорить и не делать такого, что может грозить осложнениями в отношениях с другом
20	А. Люди, которые проявляют повышенный интерес ко всему на свете, иногда меня раздражают
	Б. Люди, которые проявляют повышенный интерес ко всему на свете, всегда вызывают у меня симпатию
21	А. Мне не нравится, когда люди проводят много времени в бесплодных мечтаниях
	Б. Мне кажется, что нет ничего плохого в том, что люди тратят много времени на бесплодные мечтания
22	А. Я часто задумываюсь о том, соответствует ли мое поведение ситуации
	Б. Я редко задумываюсь о том, соответствует ли мое поведение ситуации
23	А. Мне кажется, что любой человек по природе своей способен преодолевать те трудности, которые ставит перед ним жизнь
	Б. Я не думаю, что любой человек по природе своей способен преодолевать те трудности, которые ставит перед ним жизнь
24	А. Главное в нашей жизни — это создавать что-то новое
	Б. Главное в нашей жизни — приносить людям пользу
25	А. Мне кажется, что было бы лучше, если бы у большинства мужчин преобладали традиционно мужские черты характера, а у женщин — традиционно женские
	Б. Мне кажется, что было бы лучше, если бы и мужчины и женщины сочетали в себе и традиционно мужские, и традиционно женские качества
26	А. Два человека лучше всего ладят между собой, если каждый из них старается, прежде всего, доставить удовольствие другому в противовес свободному выражению своих чувств
	Б. Два человека лучше всего ладят между собой, если каждый из них старается, прежде всего, выразить свои чувства в противовес стремлению доставить удовольствие другому
27	А. Жестокие и эгоистичные поступки, которые совершают люди, являются естественными проявлениями их человеческой природы
	Б. Жестокие и эгоистичные поступки, совершаемые людьми, не являются проявлениями их человеческой природы

28	А. Осуществление моих планов в будущем во многом зависит от того, будут ли у меня друзья
	Б. Осуществление моих планов в будущем лишь в незначительной степени зависит от того, будут ли у меня друзья
29	А. Я уверен в себе
	Б. Я не уверен в себе
30	А. Мне кажется, что наиболее ценным для человека является любимая работа
	Б. Мне кажется, что наиболее ценным для человека является счастливая семейная жизнь
31	А. Я никогда не сплетничаю
	Б. Иногда мне нравится сплетничать
32	А. Я мирюсь с противоречиями в самом себе
	Б. Я не могу мириться с противоречиями в самом себе
33	А. Если незнакомый человек окажет мне услугу, то я чувствую себя обязанным ему
	Б. Если незнакомый человек окажет мне услугу, то я не чувствую себя обязанным ему
34	А. Иногда мне трудно быть искренним даже тогда, когда мне этого хочется
	Б. Мне всегда удается быть искренним, когда мне этого хочется
35	А. Меня редко беспокоит чувство вины
	Б. Меня часто беспокоит чувство вины
36	А. Я постоянно чувствую себя обязанным делать все от меня зависящее, чтобы у тех, с кем я общаюсь, было хорошее настроение
	Б. Я не чувствую себя обязанным делать все от меня зависящее, чтобы у тех, с кем я общаюсь, было хорошее настроение
37	А. Мне кажется, что каждый человек должен иметь представление об основных законах физики
	Б. Мне кажется, что многие люди могут обойтись без знания законов физики
38	А. Я считаю необходимым следовать правилу «не трать времени даром»
	Б. Я не считаю необходимым следовать правилу «не трать времени даром»
39	А. Критические замечания в мой адрес снижают мою самооценку
	Б. Критические замечания в мой адрес не снижают мою самооценку
40	А. Я часто переживаю из-за того, что в настоящий момент не делаю ничего значительного
	Б. Я редко переживаю из-за того, что в настоящий момент не делаю ничего значительного
41	А. Я предпочитаю оставлять приятное на потом
	Б. Я не оставляю приятное на потом
42	А. Я часто принимаю спонтанные решения
	Б. Я редко принимаю спонтанные решения
43	А. Я стремлюсь открыто выражать свои чувства, даже если это может привести к каким-либо неприятностям
	Б. Я стараюсь не выражать открыто своих чувств в тех случаях, когда это может привести к каким-либо неприятностям
44	А. Я не могу сказать, что я себе нравлюсь
	Б. Я могу сказать, что я себе нравлюсь
45	А. Я часто вспоминаю о неприятных для меня вещах
	Б. Я редко вспоминаю о неприятных для меня вещах

46	А. Мне кажется, что люди должны открыто проявлять в общении с другими свое недовольство ими
	Б. Мне кажется, что в общении с другими люди должны скрывать свое недовольство ими
47	А. Мне кажется, что я могу судить о том, как должны вести себя другие люди
	Б. Мне кажется, что я не могу судить о том, как должны вести себя другие люди
48	А. Мне кажется, что углубление в узкую специализацию является необходимым для настоящего ученого
	Б. Мне кажется, что углубление в узкую специализацию делает человека ограниченным
49	А. При определении того, что хорошо, а что плохо, для меня важно мнение других людей
	Б. Я стараюсь сам определить, что хорошо, а что плохо
50	А. Мне бывает трудно отличить любовь от простого сексуального влечения
	Б. Я легко отличаю любовь от простого сексуального влечения
51	А. Меня постоянно волнует проблема самосовершенствования
	Б. Меня мало волнует проблема самосовершенствования
52	А. Достижение счастья не может быть целью человеческих отношений
	Б. Достижение счастья — это главная цель человеческих отношений
53	А. Мне кажется, я могу вполне доверять своим собственным оценкам
	Б. Мне кажется, я не могу доверять в полной мере своим собственным оценкам.
54	А. При необходимости человек может достаточно легко избавиться от своих привычек
	Б. Человеку крайне трудно избавиться от своих привычек
55	А. Мои чувства иногда приводят в недоумение меня самого
	Б. Мои чувства никогда не повергают меня в недоумение
56	А. В некоторых случаях я считаю себя вправе дать человеку понять, что он мне кажется глупым и неинтересным
	Б. Я никогда не считаю себя вправе дать человеку понять, что он мне кажется глупым и неинтересным
57	А. Можно судить со стороны, насколько хорошо складываются отношения между людьми
	Б. Наблюдая со стороны, нельзя сказать, насколько удачно складываются отношения между людьми
58	А. Я часто перечитываю понравившиеся мне книги по несколько раз
	Б. Я думаю, что лучше прочесть какую-либо новую книгу, чем возвращаться к уже прочитанному
59	А. Я очень увлечен своей работой
	Б. Я не могу сказать, что увлечен своей работой
60	А. Я недоволен своим прошлым
	Б. Я доволен своим прошлым
61	А. Я чувствую себя обязанным всегда говорить правду
	Б. Я не чувствую себя обязанным всегда говорить правду
62	А. Существует очень мало ситуаций, когда я могу позволить себе дурачиться
	Б. Существует множество ситуаций, когда я могу позволить себе дурачиться
63	А. Стремясь разобраться в характере и чувствах окружающих, люди часто бывают излишне бестактны
	Б. Стремление разобраться в характере и чувствах окружающих естественно для человека и поэтому может оправдать бестактность
	А. Обычно я расстраиваюсь из-за потери или поломки нравящихся мне вещей

64	Б. Обычно я не расстраиваюсь из-за потери или поломки нравящихся мне вещей
65	А. Я чувствую себя обязанным поступать так, как от меня ожидают окружающие
	Б. Я не чувствую себя обязанным поступать так, как от меня ожидают окружающие
67	А. Интерес к самому себе всегда необходим для человека
	Б. Излишнее самокопание иногда имеет дурные последствия
68	А. Иногда я боюсь быть самим собой
	Б. Я никогда не боюсь быть самим собой
69	А. Большая часть того, что мне приходится делать, доставляет мне удовольствие
	Б. Лишь немного из того, что я делаю, доставляет мне удовольствие
70	А. Лишь тщеславные люди думают о своих достоинствах и не думают о недостатках
	Б. Не только тщеславные люди думают о своих достоинствах
71	А. Я могу делать что-либо для других, не требуя, чтобы они это оценили
	Б. Я вправе ожидать от других, чтобы они оценили то, что я делаю для них
72	А. Человек должен раскаиваться в своих поступках
	Б. Человек совсем не обязательно должен раскаиваться в своих поступках
73	А. Мне необходимы обоснования для принятия моих чувств
	Б. Обычно мне не нужны никакие обоснования для принятия моих чувств
74	А. В большинстве ситуаций я прежде всего хочу понять, чего хочу я сам
	Б. В большинстве ситуаций я прежде всего пытаюсь понять, чего хотят окружающие
75	А. Я стараюсь никогда не быть «белой вороной»
	Б. Я позволяю себе быть «белой вороной».
76	А. Когда я нравлюсь сам себе, мне кажется, что я нравлюсь всем окружающим
	Б. Даже когда я нравлюсь сам себе, я понимаю, что есть люди, которым я неприятен
77	А. Мое прошлое в значительной степени определяет мое будущее
	Б. Мое прошлое очень слабо определяет мое будущее
78	А. Часто бывает так, что выразить свои чувства важнее, чем обдумывать ситуацию
	Б. Довольно редко бывает так, что выразить свои чувства важнее, чем обдумывать ситуацию
79	А. Те усилия и затраты, которых требует познание истины, оправданы, так как они приносят пользу людям
	Б. Те усилия и затраты, которых требует познание истины, оправданы хотя бы тем, что они доставляют человеку эмоциональное удовлетворение
80	А. Мне всегда необходимо, чтобы другие одобряли то, что я делаю
	Б. Мне не всегда необходимо, чтобы другие одобряли то, что я делаю
81	А. Я доверяю тем решениям, которые я принимаю спонтанно
	Б. Я не доверяю тем решениям, которые я принимаю спонтанно
82	А. Пожалуй, я могу сказать, что я живу с ощущением счастья
	Б. Пожалуй, я не могу сказать, что я живу с ощущением счастья
83	А. Довольно часто мне бывает скучно
	Б. Мне никогда не бывает скучно

84	А. Я часто проявляю свое расположение к человеку, независимо от того, взаимно ли оно
	Б. Я редко проявляю свое расположение к человеку, не будучи уверенным, что оно взаимно
85	А. Я легко принимаю рискованные решения
	Б. Обычно мне бывает трудно принимать рискованные решения
86	А. Я стараюсь во всем и всегда поступать честно
	Б. Иногда я считаю возможным мошенничать
87	А. Я готов примириться со своими ошибками
	Б. Мне трудно примириться со своими ошибками
88	А. Обычно я чувствую себя виноватым, когда поступаю эгоистично
	Б. Обычно я не чувствую себя виноватым, когда поступаю эгоистично
89	А. Дети должны понимать, что у них нет тех прав и привилегий, что у взрослых
	Б. Детям не обязательно осознавать, что у них нет тех прав и привилегий, что у взрослых
90	А. Я хорошо знаю, какие чувства я способен испытывать, а какие нет
	Б. Я еще не понял до конца, какие чувства я способен испытывать, а какие нет
91	А. Я думаю, что большинству людей можно доверять
	Б. Я думаю, что без крайней необходимости людям доверять не стоит
92	А. Прошлое, настоящее и будущее представляются мне как единое целое
	Б. Мое настоящее представляется мне слабо связанным с прошлым и будущим
93	А. Я предпочитаю проводить отпуск в путешествии, даже если это сопряжено с большими неудобствами
	Б. Я предпочитаю проводить отпуск спокойно, в комфортабельных условиях
94	А. Бывает, что мне нравятся люди, чье поведение я не одобряю
	Б. Мне почти никогда не нравятся люди, чье поведение я не одобряю
95	А. Людям от природы свойственно понимать друг друга
	Б. По природе своей человеку свойственно заботиться о своих собственных интересах
96	А. Мне никогда не нравятся сальные шутки
	Б. Мне иногда нравятся сальные шутки
97	А. Меня любят потому, что я сам способен любить
	Б. Меня любят потому, что я стараюсь заслужить любовь окружающих
98	А. Мне кажется, что эмоциональное и рациональное в человеке не противоречат друг другу
	Б. Мне кажется, что эмоциональное и рациональное в человеке противоречат друг другу
99	А. Я чувствую себя уверенно в отношениях с другими людьми
	Б. Я чувствую себя неуверенно в отношениях с другими людьми
100	А. Защищая собственные интересы, люди часто игнорируют интересы окружающих
	Б. Защищая собственные интересы, люди обычно не забывают об интересах окружающих
101	А. Я всегда могу положиться на свои способности ориентироваться в ситуации
	Б. Я далеко не всегда могу положиться на свои способности ориентироваться в ситуации
102	А. Я считаю, что способность к творчеству — природное свойство человека
	Б. Я считаю, что далеко не все люди одарены природой способностью к творчеству

103	А. Обычно я не расстраиваюсь, если мне не удастся добиться совершенства в чем-либо
	Б. Я часто расстраиваюсь, если мне не удастся добиться совершенства в чем-либо
104	А. Иногда я боюсь показаться слишком нежным
	Б. Я никогда не боюсь показаться слишком нежным
105	А. Мне легко смириться со своими слабостями
	Б. Мне трудно смириться со своими слабостями
106	А. Мне кажется, что я должен добиваться совершенства во всем, что я делаю
	Б. Мне не кажется, что я должен добиваться совершенства во всем, что я делаю
107	А. Мне часто приходится оправдывать перед самим собой свои поступки
	Б. Мне редко приходится оправдывать перед самим собой свои поступки
108	А. Выбирая для себя какое-либо занятие, человек должен считаться с тем, насколько это необходимо
	Б. Человек должен всегда заниматься только тем, что ему интересно
109	А. Я могу сказать, что мне нравится большинство людей, которых я знаю
	Б. Я не могу сказать, что мне нравится большинство людей, которых я знаю
110	А. Иногда я не против того, чтобы мной командовали
	Б. Мне никогда не нравится, когда мной командуют
111	А. Я не стесняюсь обнаруживать свои слабости перед друзьями
	Б. Мне нелегко обнаруживать свои слабости даже перед друзьями
112	А. Я часто боюсь совершить какую-нибудь оплошность
	Б. Я не боюсь совершить какую-нибудь оплошность
113	А. Наибольшее удовлетворение человек получает, добившись желаемого результата в работе
	Б. Наибольшее удовлетворение человек получает в самом процессе работы
114	А. О человеке никогда с уверенностью нельзя сказать, добрый он или злой
	Б. Обычно о человеке можно сказать, добрый он или злой
115	А. Я почти всегда чувствую в себе силы поступать так, как я считаю нужным, несмотря на последствия
	Б. Я далеко не всегда чувствую в себе силы поступать так, как я считаю нужным, несмотря на последствия
116	А. Люди часто раздражают меня
	Б. Люди редко раздражают меня
117	А. Мое чувство самоуважения во многом зависит от того, чего я достиг
	Б. Мое чувство самоуважения в небольшой степени зависит от того, чего я достиг
118	А. Зрелый человек всегда должен осознавать причины каждого своего поступка
	Б. Зрелый человек совсем не обязательно должен осознавать причины каждого своего поступка
119	А. Я воспринимаю себя таким, каким видят меня окружающие
	Б. Я воспринимаю себя не совсем таким, каким видят меня окружающие
120	А. Бывает, что я стыжусь своих чувств
	Б. Я никогда не стыжусь своих чувств
121	А. Мне нравится участвовать в жарких спорах
	Б. Мне не нравится участвовать в жарких спорах

122	А. У меня не хватает времени на то, чтобы следить за новинками в мире искусства и литературы
	Б. Я постоянно слежу за новинками в мире искусства и литературы
123	А. Мне всегда удастся руководствоваться в жизни своими собственными чувствами и желаниями
	Б. Мне не часто удастся руководствоваться в жизни своими собственными чувствами и желаниями
124	А. Я часто руководствуюсь общепринятыми представлениями в решении моих личных проблем
	Б. Я редко руководствуюсь в решении моих личных проблем общепринятыми представлениями
125	А. Мне кажется, что для того, чтобы заниматься творческой деятельностью, человек должен обладать определенными знаниями в этой области
	Б. Мне кажется, что для того, чтобы заниматься творческой деятельностью, человеку не обязательно обладать определенными знаниями в этой области
126	А. Я боюсь неудач
	Б. Я не боюсь неудач
	А. Меня часто беспокоит вопрос о том, что произойдет в будущем
	Б. Меня редко беспокоит вопрос о том, что произойдет в будущем

Обработка результатов

Регистрационный бланк

Ф.И.О. _____

Возраст _____ лет Пол _____

Номер утверждения	Номер утверждения	Номер утверждения	Номер утверждения
1	32	64	96
2	33	65	97
3	34	66	98
4	35	67	99
5	36	68	100
6	37	69	101
7	38	70	102
8	39	71	103
9	40	72	104
10	41	73	105
11	42	74	106
12	43	75	107
13	44	76	108
14	45	77	109
15	46	78	110
16	47	79	111
17	48	80	112
18	49	81	113
17	50	82	114

19			51			83			115		
20			52			84			116		
21			53			85			117		
22			54			86			118		
23			55			87			119		
24			56			88			120		
25			57			89			121		
26			58			90			122		
27			59			91			123		
28			60			92			124		
29			61			93			125		
30			62			94			126		
31			63			95					

Ключи к шкалам

Базовые шкалы:

1. Шкала ориентации во времени (ОВ)

1	1	8	1	8	8	0	1	5	0	4	1	6	2	1	06	26
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----

2. Шкала поддержки (П)

									0	2	4	5	7	9	2	3	5	6	7	9
1	2	3	4	5	6	9	2	3	4	6	7	9	0	1	2	3	5	6	7	
9	1	2	5	6	7	8	9	0	2	3	4	5	7	9	0	1	3	5	6	
7	8	9	0	3	4	5	6	7	8	9	00	02	03	04	05	08	09	10	11	
13	14	15	16	17	18	19	20	22	23	25										

Дополнительные шкалы:

1. Шкала ценностной ориентации (ЦО)

7	9	2	9	0	3	6	9	7	8	9	0	1	0	3	7	9	13	14	22
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

12. Шкала креативности (Кр)

	4	0	2	4	8	9	8	4	01	05	12	23	24						

Каждый совпадающий с ключом ответ оценивается в 1 балл. Затем подсчитывается сумма баллов, набранных испытуемым по каждой шкале.

Интерпретация полученных результатов

При разработке теста не были однозначно определены нормы для высокого, среднего и низкого уровней самоактуализации. Однако считается, что показатели САТ у самоактуализирующейся личности ни в коем случае не должны «зашкаливать». Предельные значения свидетельствуют о слишком сильном влиянии на результаты фактора социальной желательности или о стремлении испытуемых выглядеть в наиболее благоприятном свете (такое явление Э. Шостром назвал «псевдосамоактуализацией»). Практика показала, что «диапазон самоактуализации» находится в пределах «выше среднего». Низкие шкальные оценки характерны для людей, больных неврозами, с различными формами пограничных психических расстройств. В психическую и статистическую норму попадает 68% всего населения, и только у 16% результат превышает 60 или не достигает 40 (в стенах). Значения выше 70 или ниже 30 наблюдаются только у 2,3% людей.

Результаты интерпретируются в соответствии с описанием шкал САТ. В зависимости от целей диагностики можно ограничиться анализом данных по базовым шкалам или провести полную интерпретацию. Выборочный анализ (с привлечением отдельных дополнительных шкал) может быть полезен, например, при контроле изменений в результате проведения обучающей, коррекционной или коучинговой программ. При этом следует соотносить полученные результаты со всеми имеющимися данными об испытуемом (результаты беседы, наблюдения, других использованных тестов и т. д.).

* **Эверетт Шостром** (*Everett Shostrom*) — американский психолог и психотерапевт, автор широко известной книги «Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор».

2. Методика исследования макиавеллизма личности «Мак-шкала» (перевод и русскоязычная адаптация опросника Mach-IV Р. Кристи и Ф. Гейс осуществлена В.В. Знаковым).

В наше время понятие «макиавеллизм» нередко используется в различных гуманитарных науках. Макиавеллизм как научная категория широко распространен в зарубежных психологических исследованиях [1], но практически не используется в отечественной психологии (вероятно, единственным исключением является попытка С.Л. Братченко применения на российской выборке испытуемых ранней версии опросника - шкалы Mach-II [2]. Американские ученые провели контент-анализ трактата Н. Макиавелли «Государь» и на его основе создали психологический опросник. Он называется «Мак-шкала» и активно используется в западной социальной психологии и психологии личности. С его помощью были получены весьма интересные результаты.

Макиавеллизмом западные психологи называют склонность человека манипулировать другими людьми в межличностных отношениях. Речь идет о таких случаях, когда субъект скрывает свои подлинные намерения; вместе с тем с помощью

ложных отвлекающих маневров он добивается того, чтобы партнер, сам того не осознавая, изменил свои первоначальные цели. «Макиавеллизм обычно определяется как склонность человека в ситуациях межличностного общения манипулировать другими тонкими, едва уловимыми или не физически агрессивными способами, такими, как лесть, обман, подкуп или запугивание» [3].

Несколько иначе описывается обсуждаемое психологическое свойство личности в другой работе: «В этой обзорной статье мы определяем макиавеллизм как стратегию социального поведения, включающую манипуляцию другими в личных целях, зачастую противоречащую их собственным интересам. Макиавеллизм следует рассматривать как количественную характеристику. Каждый в разной степени способен к манипулятивному поведению, но некоторые люди к нему более склонны и способны, чем другие» [1. Р. 285].

Приведу простой пример макиавеллистской стратегии поведения в семейных отношениях. Малыш просит отца показать, как нужно собирать машинку из деталей детского конструктора. Отец показывает. Проходит некоторое время, и сын опять задает вопрос. Отец отвечает. Затем снова следует вопрос, потом еще и еще. Наконец отец не выдерживает и сам собирает машину. Сын торжествует: он и не намеревался разбираться в деталях конструктора, а теперь доволен тем, что заставил отца сделать работу за него.

По мнению одного из создателей Мак-шкалы Р. Кристи и его ученицы Ф. Гейс, макиавеллизм представляет собой психологический синдром, основанный на сочетании взаимосвязанных когнитивных, мотивационных и поведенческих характеристик [4].

Главными психологическими составляющими макиавеллизма как свойства личности являются: 1) убеждение субъекта в том, что при общении с другими людьми ими можно и даже нужно манипулировать; 2) навыки, конкретные умения манипуляции. Последние включают в себя способность убеждать других, понимать их намерения и причины поступков.

Интересно, что макиавеллистские убеждения и навыки могут не совпадать и реализоваться в поведении «автономно». Как показано в исследованиях, посвященных развитию макиавеллизма личности в онтогенезе, одни дети перенимают от родителей систему убеждений, которая не прямо, а косвенно влияет на их поведение. Другие - непосредственно копируют у родителей успешные способы манипулирования людьми, но не перенимают у них макиавеллистские убеждения [5].

Макиавеллизм как личностная характеристика в целом отражает неверие субъекта в то, что большинству людей можно доверять, что они альтруистичны, независимы, обладают сильной волей. Высокие оценки по Мак-шкале положительно коррелируют с экстернальностью, подозрительностью, враждебностью [6]. Такие субъекты более эффективно обманывают других, в межличностном общении они чаще используют лесть [7] и в целом успешнее влияют на других людей [4]. Существует обоснованное предположение о сходстве показателей по шкале макиавеллизма в супружеских парах [5]. Макиавеллизм не коррелирует с интеллектом, рациональными установками и такими личностными чертами, как потребность в достижении и уровень тревожности [3].

Люди, демонстрирующие высокие показатели по Мак-шкале, при вступлении в контакт с другими склонны держаться эмоционально отчужденно, обособленно, ориентироваться на проблему, а не на собеседника, испытывать недоверие к окружающим [8]. Такие субъекты в отличие от испытуемых с низкими показателями имеют более частые, но менее глубокие контакты со своими друзьями и соседями. Например, в одном исследовании обнаружена обратная зависимость между уровнем макиавеллизма и сочувствием, проявляемым студентами при давании советов и помощи друг другу. Кристи и Гейс назвали высокий уровень макиавеллизма «синдромом эмоциональной холодности», потому что социальная отстраненность является основной характеристикой подобных людей [4].

Вместе с тем результаты экспериментов ясно показывают, что в отличие от людей с низкими показателями по шкале макиавеллизма люди с высокими значениями и оценок по

Мак-шкале более коммуникабельны и убедительны независимо от того, говорят они собеседнику правду или лгут [5]. По сравнению с испытуемыми, получившими низкие оценки по шкале макиавеллизма, субъекты с высокими оценками более точны и честны в восприятии и понимании себя и других. Важно отметить и то, что они обычно получают низкие оценки по методике социальной желательности [4]. В общении макиавеллисты, как правило, предметно ориентированы: в социальных взаимодействиях они более целеустремленны, конкурентноспособны и направлены прежде всего на достижение цели, а не на взаимодействие с партнерами [8].

В заключение приведу обобщенные психологические характеристики, которые западные ученые используют для описания сильно выраженного типа макиавеллистской личности: умный, смелый, амбициозный, доминирующий, настойчивый, эгоистичный - и слабо выраженного типа: трусливый, нерешительный, поддающийся влиянию, честный, сентиментальный, надёжный. Любому ярко выраженному макиавеллисту хочется выглядеть в глазах окружающих, к примеру, умным и неэгоистичным. Естественно, что в коммуникативных ситуациях именно такими они и стараются себя показать. Людям с низкими показателями по Мак-шкале в действительности более свойственны положительные черты, вроде честности и надёжности, зато ярко выраженные макиавеллисты обладают большим умением и поведенческими навыками сокрытия недостатка подобных качеств личности [9].

Апробация русскоязычного варианта методики

Исследование состояло из шести этапов и проводилось в Москве, Санкт-Петербурге, Смоленске, Самаре, Тольятти и Ярославле. На каждом этапе эксперимента опросник давался испытуемым вместе с другими методиками, выявляющими те черты личности, которые, согласно результатам исследований западных психологов, различают людей с большей и меньшей выраженностью макиавеллистской направленности. Выбор методик определялся стремлением достичь конструктивной валидности Мак-шкалы. Испытуемыми были студенты, инженеры, военные, преподаватели вузов, служащие, клиенты службы занятости.

На первом этапе исследования осуществлялся перевод с английского и русскоязычная адаптация четвертой версии «Опросника на макиавеллизм» - шкалы Mach-IV [6]. После перевода следовала стадия апробации: опросник заполняли 195 испытуемых. Согласованность 20 пунктов шкалы по коэффициенту α Кронбаха оказалась невысокой: $\alpha = 0,523$. Компьютерный статистический анализ результатов позволил выявить утверждения, оценки по которым в наибольшей степени влияли на уменьшение коэффициента. В частности, по ответам на утверждение «Нельзя простить человека, лгущего другому» оказалось невозможно дифференцировать мнения российских испытуемых: подавляющее большинство из них с этим не согласны. Для русского варианта Мак-шкалы более приемлемой оказалась такая модификация утверждения: «Нельзя оправдывать человека, который для достижения личных целей лжет другому». Аналогично из соображений культурной адаптации утверждение «Барнум был неправ, когда говорил, что каждую минуту рождается простак» пришлось заменить на такое: «Неправы те, кто считает, что большинство людей являются простаками, которых легко обвести вокруг пальца».

Начиная со второго этапа исследования, все испытуемые анонимно заполняли приведенный ниже окончательный вариант опросника, состоящего из двадцати утверждений.

На втором этапе в исследовании принимал участие 361 человек (162 женщины и 199 мужчин) в возрасте от 17 до 53 лет (средний возраст $M = 26,13$, стандартное отклонение $S = 9,65$; медиана $Me = 21$). Они заполняли модифицированный вариант Мак-шкалы и «Личностный дифференциал».

На третьем этапе в исследовании принимали участие 175 человек (92 женщины и 83 мужчины) в возрасте от 17 до 56 лет ($M = 25,68$; $S = 8,38$; $Me = 23$). Они тоже анонимно заполняли Мак-шкалу и методику диагностики межличностных отношений Т. Лири.

На четвертом этапе в исследовании участвовали 174 человека (70 женщин и 104 мужчины) в возрасте от 30 до 52 лет. Кроме Мак-шкалы, они заполняли методику диагностики направленности личности Б. Басса. С ее помощью психологи выявляют три типа направленности: на себя, на общение (на других) и на задачу (дело). Кроме того, с целью выявления тенденции давать социально желательные ответы испытуемые заполняли опросник самооценки мотивации одобрения Д. Марлоу и Д. Крауна.

На пятом этапе 42 студента (половина из Смоленска, другая из Ярославля) с интервалом в две недели заполняли Мак-опросник.

На шестом, заключительном, этапе исследования проводился анализ сводной таблицы результатов.

Результаты и их обсуждение

Основной результат первого этапа исследования заключается в появлении русскоязычной версии шкалы Mach-IV - опросника, состоящего из двадцати пунктов.

Инструкция испытуемому

Перед Вами набор утверждений. Каждое утверждение представляет собой распространенное мнение и поэтому не может быть верным или неверным. Вероятно, Вы согласитесь с одними утверждениями и не согласитесь с другими. Внимательно прочитайте все высказывания. Затем отметьте степень Вашего согласия или несогласия с каждым мнением.

Текст опросника

1. Отрывать другим истинную причину своих действий нужно тобою в том случае, если это полезно для тебя.
2. Лучший способ получать от людей, что тебе надо, говорить им то, что они хотят услышать.
3. Человек должен делать что-либо, только если он уверен, что это морально оправданно, т.е. правильно с нравственной точки зрения.
4. Большинство людей, в сущности, хорошие и добрые.
5. В общем-то все люди порочны, и когда-нибудь это обязательно проявляется.
6. Честность - лучшая политика в любых ситуациях.
7. Нельзя оправдывать человека, который для достижения личных целей лжет другому.
8. В общем-то, люди не хотят работать в полную силу без принуждения со стороны.
9. Лучше занимать скромное положение и быть честным, чем быть влиятельным и нечестным.
10. Когда просишь кого-либо сделать что-то для тебя, лучше сказать о настоящей причине, по которой тебе это необходимо, чем придумывать более веские аргументы.
11. Большинство из тех, кто достиг высокого положения в обществе, являются порядочными и безупречными в нравственном отношении людьми.
12. Человек, полностью доверяющий кому-то другому, напрашивается на неприятности.
13. Большинство преступников отличается от остальных людей в основном тем, что преступники недостаточно умы, и поэтому они попадают.
14. Большинство людей - смелые.

Вопреки предположению о наличии выраженного волевого начала в личности «макиавеллистов», их склонности к доминированию, а не к подчинению при манипуляции другими в ситуациях межличностного общения коэффициенты корреляции между Мак-показателями и факторами «Сила» и «Активность» по «Личностному дифференциалу» оказались ничтожно малыми и статистически незначимыми. Очевидно, что макиавеллистское поведение в коммуникативных ситуациях предполагает не грубый нажим, авторитарное давление на собеседников, а более изощренные и менее заметные для них способы достижения личных целей.

Анализ данных, полученных на третьем этапе исследования, осуществлялся путем их разбиения на две группы: ответы 87 человек, показатели которых по Мак-шкале были меньше медианы ($M_e = 77$), и 88 испытуемых с Мак-показателями, равными или превышающими медианное значение. Ответы этих групп сравнивались с данными по опроснику Т. Лири. Оказалось, что испытуемые с высокими и низкими показателями по Мак-шкале значимо различаются по двум факторам опросника Лири - подозрительности и альтруистичности. Естественно, что у испытуемых с высоким уровнем макиавеллизма подозрительность (негативизм, злопамятность, критичность как к социальным явлениям, так и к людям) выше: $M = 4,94$ и $M = 3,55$; $t = 3,63$; $p < 0,001$. В то же время альтруистичность (отзывчивость, бескорыстие, стремление к помощи и состраданию) у них ниже: $M = 4,52$ и $M = 7,18$; $t = 2,92$; $p < 0,004$.

Анализ результатов четвертого этапа исследования проводился в двух направлениях: 1) сопоставление результатов по Мак-опроснику с результатами по методикам Басса и Марлоу-Крауна у всей выборки испытуемых; 2) сравнение данных женщин и мужчин, в том числе сравнительный анализ результатов испытуемых с высокими и низкими показателями по Мак-шкале.

Оценки по Мак-шкале 174 испытуемых положительно коррелируют с направленностью на свое Я по методике Басса ($r = 0,336$) и отрицательной направленностью на общение с другими ($r = -0,30$). Эти факты согласуются с данными западных психологов о том, что субъекты с высокими показателями по Мак-шкале в коммуникативных ситуациях склонны ориентироваться на себя и решение своей задачи, а не на собеседника [8]. Кроме того, была выявлена отрицательная корреляционная связь между Мак-показателями и склонностью испытуемых давать социально желательные ответы ($r = -0,38$). В зарубежных исследованиях также отмечается, что по сравнению с испытуемыми, получившими низкие оценки по шкале макиавеллизма, субъекты с высокими оценками обычно получают низкие баллы по методике социальной желательности [4].

Сравнение данных 104 мужчин и 70 женщин обнаружило, что у первых более высокие оценки макиавеллизма ($M = 78,44$ и $M = 69,74$; $t = 5,22$; $p < 0,001$). Зато у женщин более выражена ориентация на общение по методике Басса ($M = 26,54$ и $M = 24,41$; $t = 2,13$; $p < 0,01$).

Теперь необходимо провести сравнительный анализ результатов испытуемых с высокими и низкими показателями по Мак-шкале. Иначе говоря, тех, у кого оценки выше и ниже медианы: для женской выборки $M_e = 69$ ($rain = 41$, $max = 90$), для мужской - $M_e = 79$ ($rain = 46$, $max = 112$). Для краткости эти две группы испытуемых можно условно назвать «макиавеллистами» и «немакиавеллистами».

По методике Басса у немакиавеллистов более выражена ориентация на общение, чем у макиавеллистов. Это характерно и для женщин $M = 28,29$ и $M = 24,8$; $t = 2,5$; $p < 0,02$, и для мужчин ($M = 25,73$ и $M = 23,21$; $t = 2,25$; $p < 0,03$). У мужчин-немакиавеллистов ниже показатели направленности на себя, собственное Я: $M = 24,02$ и $M = 27,67$; $t = -3,2$; $p < 0,02$. А у мужчин-макиавеллистов в коммуникативных ситуациях в большей степени, чем у немакиавеллистов, проявляется тенденция скорее ориентироваться на свое Я, чем на общение с партнерами: $M = 27,67$ и $M = 23,21$; $t = 3,48$; $p < 0,001$.

Согласно методике Марлоу-Крауна немакиавеллисты в большей степени, чем макиавеллисты, склонны давать социально желательные ответы (женщины: $M = 11,11$ и $M = 9,37$; $t = 2,2$; $p < 0,03$; мужчины: $M = 9,35$ и $M = 7,9$; $t = 2,32$; $p < 0,02$). Как уже отмечалось выше, этот факт согласуется с результатами исследований зарубежных психологов [4].

Эксперименты, проведенные на пятом этапе, показали, что ретестовая надежность Мак-опросника по коэффициенту корреляции Спирмена $r = 0,748$.

На шестом этапе был осуществлен итоговый анализ результатов 710 испытуемых, принимавших участие во втором, третьем и четвертом этапах исследования.

Возрастные различия. Медианное значение всей выборки по возрасту - 25 лет. Показатели по Мак-шкале 355 молодых испытуемых в возрасте от 17 до 25 лет значительно превышают оценки 355 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. Полученные на российской выборке данные подтверждают то, что уже давно известно в зарубежной психологии. В частности, Д.С. Уилсон с соавторами, ссылаясь на результаты многочисленных западных исследований, утверждают, что с подросткового возраста до поздней юности уровень макиавеллизма растет, а затем начинает снижаться [1].

Гендерные различия. На всех этапах исследования оценки по Мак-шкале мужской части выборки статистически значительно превышали оценки женской. Этот факт также полностью согласуется с результатами исследований западных психологов [1, 3, 8].

Гендерные различия начинают проявляться в детстве, после десятилетнего возраста. Исследование Д.Д. Брагински [10] продемонстрировало значительные различия в используемых детьми разного пола манипулятивных тактиках. Мальчики и девочки с одинаковым количеством баллов по Мак-шкале стремятся использовать разные тактики в контексте предписанных им социальных ролей. Девочки-макиавеллистки стараются манипулировать неявным образом, представляя себя в таком свете, чтобы другие думали о них лучше. Мальчики-макиавеллисты манипулируют с помощью директивных, агрессивных тактик. Девочки-немакиавеллистки безуспешно пытаются манипулировать с по мощью агрессивности, в то время как мальчики-немакиавеллисты ведут себя пассивно [10].

У взрослых мужской макиавеллизм качественно отличается от женского как на уровне установок, так и на уровне конкретного поведения. Это проявляется, в частности, в готовности и склонности к самораскрытию в общении: как в конкретных высказываниях, содержащих сведения о личной жизни, так и в общей предрасположенности рассказывать о себе другим людям. Психологические исследования [8] показали, что у мужчин высокий уровень макиавеллизма коррелирует с закрытостью, а у женщин с аналогичным уровнем, наоборот, с открытостью. Одна из причин этого заключается в том, что склонность мужчин к раскрытию не влияет на то, нравятся они окружающим или нет. Психологи отмечают, что в западном обществе от мужчины ожидают, что он достигнет успеха благодаря собственным усилиям, а доверительные отношения с другим мужчиной рассматриваются как слабость и стремление к подчинению. Вследствие этого самораскрытие является для мужчин малоэффективной манипулятивной тактикой. Цели женщин более явно социально направлены: популярность, умение ладить с другими людьми, понимание - более ценятся женщинами, чем мужчинами. Очевидно, что установление доверительных отношений, необходимых для достижения этих целей, невозможно без значительного самораскрытия. Неудивительно, что самораскрытие как манипулятивная стратегия весьма эффективно для женщин-макиавеллисток [8].

Цели манипуляции могут быть не только прагматичными, но и защитными: она может играть роль психологического защитного механизма, предохраняющего личность от утраты самоуважения, снижения самооценки и т.п. Как утверждают западные психологи, женщины традиционно считаются более покорными и уступчивыми, они

лучше приспособляются и менее склонны к манипуляции. Однако в действительности оказывается, что некоторые женщины могут использовать покорность и уступчивость в манипулятивных целях. Например, некоторые молодые женщины боятся успешно конкурировать с мужчинами. Несмотря на то, что они хотели бы быть успешными в достижении своих целей, они умудряются избегать успеха там, где могли бы достичь больших результатов, чем мужчины. Хотя результаты исследований боязни успеха у женщин противоречивы, вполне возможно, что некоторые женщины, особенно традиционно феминного типа, специально ведут себя так, чтобы быть менее успешными [3].

Таблица 2.

Результаты адаптации шкалы Mach-IV на российских выборках испытуемых

№ вопросов	Смешанная выборка (n = 710)		Мужчины (n = 386)		Женщины (n = 324)		t-критерий
	M	S	M	S	M	S	
1	4,80	1,75	5,02	1,73	4,54	1,74	3,42
2	4,69	1,77	4,87	1,78	4,47	1,74	3,43
3	3,10	1,74	3,32	1,77	2,84	1,66	3,36
4	3,21	1,62	3,46	1,69	2,91	1,47	4,88
5	4,32	1,69	4,51	1,68	4,10	1,67	3,33
6	3,68	1,83	3,87	1,82	3,45	1,81	3,17
7	3,25	1,65	3,36	1,71	3,12	1,58	2,34
8	3,70	1,81	3,87	1,90	3,50	1,68	-
9	3,30	1,72	3,53	1,73	3,02	1,65	3,77
10	2,90	1,55	3,09	1,54	2,68	1,55	3,40
11	5,32	1,29	5,40	1,29	5,23	1,29	-
12	4,19	1,73	4,21	1,73	4,16	1,74	-
13	2,59	1,39	2,59	1,45	2,59	1,30	-
14	4,55	1,40	4,69	1,42	4,40	1,43	3,11
15	3,41	1,61	3,62	1,60	3,17	1,59	3,26
16	3,96	1,78	4,10	1,80	3,79	1,73	2,01
17	3,59	1,66	3,63	1,66	3,54	1,68	-
18	4,16	1,71	4,43	1,67	3,84	1,71	4,60
19	4,60	1,84	4,88	1,77	4,27	1,88	4,41
20	2,72	1,52	2,82	1,59	2,62	1,45	-
Средняя по Мак-шкале	76,14	13,24	79,34	13,14	72,33	12,33	7,27
Средний возраст	28,51	9,67	27,39	9,59	29,85	9,62	5,69

Психометрические характеристики методики Надежность Мак-опросника. Как свидетельствуют результаты пятого этапа исследования, надежность-устойчивость методики достаточно высока: $r = 0,748$.

Одномоментная надежность, внутренняя согласованность пунктов шкалы, указывающая на степень однородности состава заданий, т.е. отнесенности вопросов именно к такому свойству личности, как макиавеллизм, определялась с помощью вычисления коэффициента α Кронбаха. Для всей выборки испытуемых он оказался равен 0,720.

Конструктивная валидность - представленность макиавеллизма как личностного свойства в результатах ответов испытуемых на вопросы методики. Конструктивная валидность Мак-опросника определялась двумя способами. Во-первых, путем содержательной экспертной оценки соответствия перевода пунктов шкалы Mach-IV на русский язык и адаптации их к реалиям русской культурной среды. Во-вторых, посредством применения тех же методик, которые использовали зарубежные психологи. В исследовании получены сходные результаты о связи макиавеллизма с такими личностными характеристиками, как враждебность, подозрительность, эмоциональная отчужденность, отрицательная самооценка своих нравственных качеств и др. Кроме того, на российских и западных выборках испытуемых получены очень похожие данные о возрастных и гендерных различиях в макиавеллизме личности. Это дает основание для заключения, что Мак-опросник предоставляет психологам возможность выявлять то же

качество личности, что и шкала Mach-IV, т.е. макиавеллизм. Заметим, что значимость различий между данными мужчин и женщин по t-критерию - не ниже $p < 0,02$.

Основные нормативные данные Мак-шкалы. Теоретически допустимый разброс суммарных оценок - от 20 до 140. Реально в мужской выборке, состоящей из 386 испытуемых, минимальная оценка оказалась равной 45, максимальная - 115. У 324 женщин минимум равен 47, максимум - 113. Проверка распределения средних по Мак-шкале в трех исследуемых выборках (смешанной, состоящей из 710 испытуемых, мужской и женской) показала, что все они приближаются к нормальному распределению и статистически значимо не отличаются от него. Это означает, что отличия оценок испытуемых внутри каждой выборки можно измерять в долях стандартного отклонения (S). «В случае нормального распределения признака принято считать, что в интервал $2/3 S - X + 2/3 S$ укладывается 50% популяции, что и составляет «норму» по данному признаку, при этом на полюсах остается по 25% случаев [11].

Для мужской выборки $2/3$ от $S = 13,14$ равно примерно 9. Тогда $79-9=70$, $79+9=88$. Величины верхнего и нижнего квартилей, отсекающие соответственно 25 и 75% выборки равны 71 и 88. Следовательно, с некоторой долей огрубления и приближенности нужно считать, что средние значения оценок по Мак-шкале для мужчин находятся в диапазоне от 70 до 88, низкие - от 20 до 69, а высокие - от 89 до 140. Для женской выборки $2/3$ от $S = 12,33$ равно примерно 8. Тогда $72-8=66$, $72+8=80$. Величины верхнего и нижнего квартилей, отсекающие соответственно 25 и 75% выборки равны 63 и 81. Также с определенной долей огрубления и приближенности нужно считать, что средние значения оценок по Мак-шкале для женщин находятся в диапазоне от 66 до 80, низкие - от 20 до 65, а высокие - от 81 до 140.

Обработка данных

Ключ обработки результатов. Испытуемый должен выразить меру своего согласия или несогласия с каждым из 20 утверждений по семибалльной шкале - от «Полностью согласен» (7 баллов) до «Совершенно не согласен» (1 балл). Подробности см. ниже: в бланке методики, предлагаемой испытуемому.

При обработке оценки в половине пунктов шкалы инвертируются: в пунктах 3, 4, 6, 7, 9, 10, 11, 14, 16 и 17 производится обратный счет. Это означает, что если испытуемый поставил оценку 1, то экспериментатор должен приписать ему 7; если 2, то 6; если 3, то 5; если 4, то 4; если 5, то 3; если 6, то 2; если 7, то 1. После этого по всем 20 пунктам подсчитывается суммарный показатель макиавеллизма. Иначе говоря, получается, что к сумме 10 оценок, поставленных испытуемым, добавляется сумма 10 инвертированных, преобразованных при обработке оценок. В итоге получается суммарный показатель ответов испытуемого по Мак-шкале, то есть оценка выраженности у него макиавеллизма личности.

Итак, русскоязычный вариант Мак-шкалы представляет собой достаточно надежный инструмент для выявления макиавеллистских установок и убеждений испытуемых. Однако по результатам заполнения опросника вряд ли можно судить об операциональной основе этого личностного свойства: владеет ли субъект макиавеллистскими знаниями, умениями и навыками. Тем более не следует делать опрометчивых выводов о поведении, т.е. использует ли он/она их в ситуациях общения с другими людьми. Ответ на последний вопрос требует более глубокого психологического анализа и применения других методов исследования.

3. Анкета Щегловой Э.А. для исследования типов манипулятивных приемов, применяемых в профессионально-педагогическом общении

Чтобы исследовать типы манипулятивных приемов, используемых учителями в профессионально-педагогической деятельности, была разработана авторская анкета. Анкета состояла из двух заданий, которые предполагали рефлексии учителя по способам воздействия на учащихся, отдельно в собственном педагогическом опыте и в опыте коллег. Такое дублирование имело целью снижение количества социально желательных ответов.

В качестве приемов воздействия на учащихся были предложены ситуации из педагогической практики, всего 20 ситуаций. Из них 10 ситуаций (приемов) относятся к целесообразным педагогическим действиям, направленным на положительную активизацию учащихся (ситуации № 1,3, 6, 8, 9, 11, 13, 14, 16, 19) и 10 ситуаций (приемов), отражающих эгоистическую направленность педагога, преследующего своекорыстные интересы, (ситуации № 2, 4, 5, 7, 10, 12, 15, 17, 18, 20). Первые, представляющие собой косвенные методы воздействия, условно были названы «педагогические манипулятивные приемы», вторые — «эгоистические манипулятивные приемы».

В целях выявления эмоциональной оценки тех или иных манипулятивных приемов было предложено выделить те из них, в которых, по мнению респондентов, проявляется педагогическое мастерство учителя.

Применяете ли Вы в своей профессиональной деятельности, или наблюдали у коллег перечисленные приемы воздействия на учащихся? Отметьте знаком «+» напротив соответствующего приема в первом столбце — если используете сами, во втором столбце — если наблюдали у своих коллег.

	Педагогические приемы	Используете сами	Наблюдали у коллег
	Преднамеренная ошибка учителя		
	Подбор трудных вопросов с целью «посадить» нелюбимого ученика, снизить оценку.		
	Обещание предстоящей загородной поездки за выполненную работу		
	Завышенная угроза неприятностей за невыполнение требований учителя		
	Трудные, неинтересные для учителя темы давать в виде рефератов учащихся		
	Доверие «трудному» ученику ответственности за важное дело в целях полнять его самоуважение и престиж		
	До урока готовитесь дать «достойный» ответ на (наказание, угроза, сарказм) на ожидаемые выходки		
	Просьба к ученику вести урок вместо учителя		
	Просьба к ученикам дополнять рассказ учителя материалом из разных источников		
0	При неправильном ответе слабого или нелюбимого ученика не предлагаете наводящий вопрос, а тут же спрашиваете другого или сами даёте ответ		
	Преднамеренная «забывчивость» или «непонимание»		
2	Использование отдельных учеников как информаторов о проделках одноклассников		
	Просьба к учащимся помочь учителю		
	Поощрительная оценка как стимул к учебным		
5	Необъективные двойки, чтобы заставить учить предмет или соблюдать дисциплину		

6	Привлечение учеников к оформлению кабинета с целью установления с ними доверительных отношений		
7	Снижение оценки за контрольную в случае непосещения платных дополнительных занятий		
8	Повышение оценок за «спонсорскую помощь» родителей или подарков учителю		
	Профориентация в целях повышения интереса к		
	Чаще ругаете и реже хвалите «плохого» ученика, чем		

Перечитайте еще раз перечисленные приемы воздействия и обведите кружком номера тех приемов, в которых, на Ваш взгляд, проявляется педагогическое мастерство учителя.

Спасибо за работу!

Сводная таблица полученных данных о показателях самоактуализации и манипулятивных приемов классных руководителей (в баллах)

№	Базовые шкалы		Дополнительные шкалы												Баллы Мак- шкала	Уровень макиаве- ллизма	Тип манипу- лятивных приёмов	Пол
	1. Ориента- ции во времени	2. Поддерж- ки	1. Ценност- ной ориента- ции	2. Гибкости поведен- ия	3. Сензитив- ности	4. Спонтан- ности	5. Самоува- жения	6. Самопри- нятия	7. Представ- лений о природе человек- а	8. Синерги- и	9. Приняти- я агрессии	10. Контактн- ости	11. Познават- ельных потребн- остей	12. Креатив- ности				
1	7	47	8	11	10	8	5	6	6	3	9	14	5	4	74	2	1	2
2	7	59	13	15	10	10	12	16	6	5	8	11	8	8	97	1	2	1
3	5	42	9	12	4	10	3	10	7	5	6	7	4	8	104	1	2	1
4	10	49	7	14	6	6	11	13	6	5	10	10	7	9	86	1	3	1
5	9	48	14	9	7	7	10	11	6	5	7	10	7	6	74	2	3	1
6	8	46	13	14	8	9	9	8	8	6	6	10	5	3	76	2	3	1
7	5	45	9	15	7	8	4	9	4	2	5	11	5	10	80	2	1	2
8	10	44	13	14	6	9	8	9	3	2	4	12	4	5	83	2	1	2
9	9	49	13	10	6	5	6	8	3	4	10	8	4	8	69	3	1	2
10	10	48	8	11	4	7	9	14	7	4	5	9	8	6	84	2	1	2
11	11	60	14	17	7	9	15	14	6	4	10	12	7	8	81	2	2	2
12	14	47	6	17	6	7	5	14	5	4	9	12	5	5	80	2	3	2
13	7	41	11	14	5	5	6	10	6	5	7	10	4	5	76	2	3	2
14	9	45	10	9	7	9	6	11	7	4	6	7	8	6	82	2	2	2
15	8	46	11	16	5	7	7	9	7	5	9	10	4	8	88	2	2	2
16	11	48	11	10	3	4	7	14	6	4	10	11	3	6	63	3	1	1
17	12	47	12	13	6	5	13	12	6	3	7	10	6	7	56	3	1	1
18	8	43	13	12	7	7	8	5	6	5	8	12	6	8	119	1	2	2
19	7	47	9	13	9	10	6	9	2	3	9	14	5	7	87	1	2	1
20	11	57	12	13	7	8	14	16	3	2	12	14	8	6	65	3	1	1
21	8	39	8	11	5	6	7	9	4	2	6	6	7	11	81	1	2	1
22	5	39	6	12	7	7	2	10	4	4	8	10	5	5	88	1	2	1
23	9	67	17	16	9	12	11	14	7	6	10	13	8	9	75	2	3	1
24	14	68	17	20	9	12	15	16	5	5	13	15	8	11	87	1	2	1
25	10	38	9	12	5	3	9	7	5	3	5	6	5	9	71	2	1	1
26	9	43	10	13	5	8	8	8	3	2	6	11	8	9	62	3	1	1
27	5	49	11	12	11	8	7	13	4	4	7	12	4	6	74	2	2	2
28	9	57	14	12	8	9	12	15	5	4	10	14	10	11	76	2	3	2
29	10	68	17	15	12	11	12	14	7	5	15	12	8	9	78	2	1	2
30	3	41	8	8	8	5	6	3	6	3	8	11	7	7	63	3	1	1

№	Базовые шкалы		Дополнительные шкалы												Баллы Мак- шкала	Уровень макиаве ллизма	Тип манипул ятивных приёмов	Пол
	1. Ориента ции во времени	2. Поддерж ки	1. Ценност ной ориента ции	2. Гибкости поведен ия	3. Сензитив ности	4. Спонтан ности	5. Самоува жения	6. Самопри нятия	7. Представ лений о природе человек а	8. Синерги и	9. Приняти я агрессии	10. Контактн ости	11. Познават ельных потребн остей	12. Креатив ности				
31	7	47	8	11	10	8	5	6	6	3	9	14	5	4	74	2	1	1
32	7	59	13	15	10	10	12	16	6	5	8	11	8	8	97	1	2	1
33	5	42	9	12	4	10	3	10	7	5	6	7	4	8	104	1	2	2
34	10	49	7	14	6	6	11	13	6	5	10	10	7	9	86	1	3	1
35	9	48	14	9	7	7	10	11	6	5	7	10	7	6	74	2	3	1
36	8	46	13	14	8	9	9	8	8	6	6	10	5	3	76	2	3	1
37	5	45	9	15	7	8	4	9	4	2	5	11	5	10	80	2	1	1
38	10	44	13	14	6	9	8	9	3	2	4	12	4	5	83	2	1	2
39	9	49	13	10	6	5	6	8	3	4	10	8	4	8	69	2	1	1
40	10	48	8	11	4	7	9	14	7	4	5	9	8	6	84	1	1	1
41	11	60	14	17	7	9	15	14	6	4	10	12	7	8	81	1	2	1
42	14	47	6	17	6	7	5	14	5	4	9	12	5	5	80	2	3	2
43	7	41	11	14	5	5	6	10	6	5	7	10	4	5	76	2	3	1
44	9	45	10	9	7	9	6	11	7	4	6	7	8	6	82	1	2	1
45	8	46	11	16	5	7	7	9	7	5	9	10	4	8	88	1	2	1
46	11	48	11	10	3	4	7	14	6	4	10	11	3	6	63	3	1	1
47	12	47	12	13	6	5	13	12	6	3	7	10	6	7	56	3	1	1
48	8	43	13	12	7	7	8	5	6	5	8	12	6	8	119	1	2	1
49	7	47	9	13	9	10	6	9	2	3	9	14	5	7	87	1	2	1
50	11	57	12	13	7	8	14	16	3	2	12	14	8	6	65	3	1	1
51	8	39	8	11	5	6	7	9	4	2	6	6	7	11	81	1	2	1
52	5	39	6	12	7	7	2	10	4	4	8	10	5	5	88	1	2	1
53	9	67	17	16	9	12	11	14	7	6	10	13	8	9	75	2	3	2
54	14	68	17	20	9	12	15	16	5	5	13	15	8	11	87	1	2	1
55	10	38	9	12	5	3	9	7	5	3	5	6	5	9	71	2	1	1
56	9	43	10	13	5	8	8	8	3	2	6	11	8	9	62	3	1	1
57	5	49	11	12	11	8	7	13	4	4	7	12	4	6	74	2	2	1
58	9	57	14	12	8	9	12	15	5	4	10	14	10	11	76	2	3	1
59	10	68	17	15	12	11	12	14	7	5	15	12	8	9	78	2	1	1
60	3	41	8	8	8	5	6	3	6	3	8	11	7	7	63	3	1	1

№	Базовые шкалы		Дополнительные шкалы												Баллы Мак- шкала	Уровень макиаве ллизма	Тип манипул ятивных приёмов	Пол
	1. Ориента ции во времени	2. Поддерж ки	1. Ценност ной ориента ции	2. Гибкости поведен ия	3. Сензитив ности	4. Спонтан ности	5. Самоува жения	6. Самопри нятия	7. Представ лений о природе человек а	8. Синерги и	9. Приняти я агрессии	10. Контактн ости	11. Познават ельных потребн остей	12. Креатив ности				
61	7	47	8	11	10	8	5	6	6	3	9	14	5	4	74	2	1	1
62	7	59	13	15	10	10	12	16	6	5	8	11	8	8	97	1	2	1
63	5	42	9	12	4	10	3	10	7	5	6	7	4	8	104	1	2	1
64	10	49	7	14	6	6	11	13	6	5	10	10	7	9	86	2	3	2
65	9	48	14	9	7	7	10	11	6	5	7	10	7	6	74	2	3	1
66	8	46	13	14	8	9	9	8	8	6	6	10	5	3	76	2	3	1
67	5	45	9	15	7	8	4	9	4	2	5	11	5	10	80	2	1	1
68	10	44	13	14	6	9	8	9	3	2	4	12	4	5	83	2	1	2
69	9	49	13	10	6	5	6	8	3	4	10	8	4	8	69	3	1	2
70	10	48	8	11	4	7	9	14	7	4	5	9	8	6	84	2	1	2
71	11	60	14	17	7	9	15	14	6	4	10	12	7	8	81	1	2	1
72	14	47	6	17	6	7	5	14	5	4	9	12	5	5	80	2	3	2
73	7	41	11	14	5	5	6	10	6	5	7	10	4	5	76	2	3	1
74	9	45	10	9	7	9	6	11	7	4	6	7	8	6	82	1	2	1
75	8	46	11	16	5	7	7	9	7	5	9	10	4	8	88	1	2	1
76	11	48	11	10	3	4	7	14	6	4	10	11	3	6	63	3	1	1
77	12	47	12	13	6	5	13	12	6	3	7	10	6	7	56	3	1	1
78	8	43	13	12	7	7	8	5	6	5	8	12	6	8	119	1	2	1
79	7	47	9	13	9	10	6	9	2	3	9	14	5	7	87	1	2	1
80	11	57	12	13	7	8	14	16	3	2	12	14	8	6	65	3	1	1
81	8	39	8	11	5	6	7	9	4	2	6	6	7	11	81	1	2	1
82	5	39	6	12	7	7	2	10	4	4	8	10	5	5	88	1	2	1
83	9	67	17	16	9	12	11	14	7	6	10	13	8	9	75	2	3	2
84	14	68	17	20	9	12	15	16	5	5	13	15	8	11	87	1	2	1
85	10	38	9	12	5	3	9	7	5	3	5	6	5	9	71	2	1	1
86	9	43	10	13	5	8	8	8	3	2	6	11	8	9	62	3	1	1
87	5	49	11	12	11	8	7	13	4	4	7	12	4	6	74	2	2	1
88	9	57	14	12	8	9	12	15	5	4	10	14	10	11	76	2	3	1
89	10	68	17	15	12	11	12	14	7	5	15	12	8	9	78	2	1	1
90	3	41	8	8	8	5	6	3	6	3	8	11	7	7	63	3	1	1

Результаты статистической обработки данных изучаемых показателей

Таблица 1

Результат статистической обработки данных показателей самоактуализации и уровня макиавеллизма классных руководителей в зависимости от гендерного признака испытуемых с помощью критерия Манна-Уитни

Статистические критерии^a

	Ориентация времен	Поддержка и	Ценностно ориентац	Гибкостипо веден
U Манна-Уитни	660,000	697,500	789,000	640,500
W Вилкоксона	2871,000	2908,500	3000,000	2851,500
Z	-1,217	-,865	-,028	-1,393
Асимптотическая значимость (2- сторонняя)	,224	,387	,978	,163

Статистические критерии^a

	Сензитивност и	Спонтанности	Самоуважен	Самопринят
U Манна-Уитни	711,000	715,500	663,000	741,000
W Вилкоксона	1011,000	2926,500	963,000	2952,000
Z	-,748	-,706	-1,184	-,469
Асимптотическая значимость (2- сторонняя)	,454	,480	,237	,639

Статистические критерии^a

	Представлено природечел	Синергии	Принятагресс ии	Контактности
U Манна-Уитни	759,000	744,000	766,500	723,000
W Вилкоксона	2970,000	2955,000	1066,500	2934,000
Z	-,309	-,453	-,235	-,639
Асимптотическая значимость (2- сторонняя)	,757	,651	,814	,523

Статистические критерии^a

	Познаватпотребн	Креативности	БаллыМакШкала
U Манна-Уитни	672,000	679,500	669,000

W Вилкоксона	972,000	979,500	2880,000
Z	-1,120	-1,040	-1,124
Асимптотическая значимость (2-сторонняя)	,263	,299	,261

а. Группирующая переменная: Пол

Таблица 2

Результат статистической обработки данных показателей самоактуализации классных руководителей в зависимости от типов манипулятивных приемов с помощью критерия Н-Крускала-Уоллиса

Статистические критерии^{а,б}

	Ориентация времен	Поддержка и	Ценностно ориентац	Гибкостипо веден
Хи-квадрат	8,663	2,275	1,743	6,721
ст.св.	2	2	2	2
Асимптотическая значимость	,013	,321	,418	,035

Статистические критерии^{а,б}

	Сензитивност и	Спонтанности	Самоуважен	Самопринят
Хи-квадрат	3,384	11,268	1,833	5,557
ст.св.	2	2	2	2
Асимптотическая значимость	,184	,004	,400	,062

Статистические критерии^{а,б}

	Представлено природечел	Синергии	Принятагресс ии	Контактности
Хи-квадрат	6,539	37,004	2,026	,243
ст.св.	2	2	2	2
Асимптотическая значимость	,038	,000	,363	,886

Статистические критерии^{а,б}

	Познаватпотребн	Креативности	БаллыМакШкала
Хи-квадрат	1,022	2,067	44,715
ст.св.	2	2	2
Асимптотическая значимость	,600	,356	,000

а. Критерий Краскела-Уоллиса

б. Группирующая переменная: Типы манипулятивных приемов

Таблица 3

Результат статистической обработки данных показателей самоактуализации классных руководителей в зависимости от уровня макиавеллизма с помощью критерия Н-Крускала-Уоллиса

Статистические критерии^{a,b}

	Ориентация времен	Поддержка и	Ценностно ориентац	Гибкостипо веден
Хи-квадрат	5,101	1,023	2,093	7,790
ст.св.	2	2	2	2
Асимптотическая значимость	,078	,599	,351	,020

Статистические критерии^{a,b}

	Сензитивност и	Спонтанности	Самоуважен	Самопринят
Хи-квадрат	5,537	15,019	,752	,493
ст.св.	2	2	2	2
Асимптотическая значимость	,063	,001	,687	,781

Статистические критерии^{a,b}

	Представлено природечел	Синергии	Принятагресс ии	Контактности
Хи-квадрат	4,955	15,697	2,884	1,104
ст.св.	2	2	2	2
Асимптотическая значимость	,084	,000	,236	,576

Статистические критерии^{a,b}

	Познават потребн	Креативности	БаллыМакШкала
Хи-квадрат	,958	4,594	68,307
ст.св.	2	2	2
Асимптотическая значимость	,620	,101	,000

a. Критерий Краскела-Уоллиса

b. Группирующая переменная: Уровеньмакеавеллиз

Результаты множественного регрессионного анализа показателей самоактуализации и уровня макиавеллизма личности классных руководителей

Коэффициенты^а

Модель	Нестандартизованные коэффициенты		Стандартизованные коэффициенты	t
	B	Стандартная Ошибка	Бета	
1 (Константа)	75,802	10,865		6,977
Ориентация во времени	,268	,675	,054	,397
Поддержки	-1,531	,545	-1,008	-2,808
Ценностноориентация	-1,210	,768	-,292	-1,577
Гибкости поведения	-,253	,695	-,053	-,364
Сензитивности	,043	,839	,007	,051
Спонтанности	4,884	,960	,857	5,085
Самоуважен	1,122	,732	,302	1,531
Самопринят	,131	,597	,035	,220
Представлено природе чел	-,402	1,140	-,048	-,352
Синергии	6,760	1,550	,634	4,362
Принята агрессии	,488	,824	,096	,591
Контактности	,624	,725	,116	,861
Познавательности	-1,635	1,131	-,228	-1,446
Креативности	2,562	,781	,418	3,280

а. Зависимая переменная: Баллы МакШкала

Таблица 5

Корреляционная матрица показателей самоактуализации и макиавеллизма личности классных руководителей

	Ориентац во времен	Подде ржки	Ценно стно риентац	Гибкос типове ден	Сензи тивнос ти	Спонт аннос ти	Само уваж ен	Само прин ят	Предст авлено природ ечел	Синер гии	Принятаг рессии	Конта ктнос ти	Познав атпотре бн	Креат ивнос ти	Баллы МакШк ала	Уровень макеаве лиз	Типы манип улпри емов
Ориентац во времен	1,000																
Поддержки	,455**	1,000															
Ценностно риентац	,305**	,603**	1,000														
Гибкостип оведен	,285**	,369**	,309**	1,000													
Сензитивн ости	-,226*	,494**	,383**	,198	1,000												
Спонтанно сти	-,045	,475**	,463**	,466**	,595**	1,000											
Самоуваже н	,617**	,642**	,667**	,354**	,227*	,251*	1,000										
Самоприня т	,504**	,740**	,350**	,380**	,171	,375**	,552**	1,000									
Представле ноприроде чел	-,003	,119	,161	,042	-,003	,130	,138	,110	1,000								
Синергии	-,027	,346**	,414**	,281**	,187	,270*	,208*	,269*	,687**	1,000							
Принятагр ессии	,335**	,705**	,367**	,277**	,392**	,194	,362**	,478*	,007	,309**	1,000						
Контактно сти	,157	,545**	,373**	,406**	,634**	,522**	,292**	,332*	-,263*	-,047	,568**	1,000					
Познаватп отребн	,278**	,421**	,274**	,090	,357**	,397**	,605**	,446*	,128	,042	,236*	,244*	1,000				
Креативно сти	,097	,208*	,241*	,223*	,020	,169	,353**	,132	-,106	,005	,208*	,021	,430**	1,000			

БаллыМак Шкала	-,211*	-,049	-,083	,314**	,036	,404**	-,120	,107	,179	,380**	-,050	-,031	,004	,109	1,000		
Уровеньма кеавеллиз	,234*	,055	,083	-,212*	-,114	-,366**	,081	-,073	-,143	-,349**	,042	,082	-,057	-,184	-,875**	1,000	
Типымани пулприемо в	-,099	,122	,131	,274**	,157	,221*	,060	,250*	,262*	,645**	,148	,032	,087	-,022	,365**	-,434**	1,000

