

ные на поддержание непосредственно сплоченности, например, организация пространственно тесного контактного расположения членов группы; группы тренинга умений работа которой заключается в улучшении межличностных отношений, выработке и закреплении коммуникативных умений и навыков, открытости, искренности и доверия к людям, снятие психологических барьеров в сфере общения, т.е. выработка нужных внешних форм поведения.

Индивидуальная психокоррекция используется, когда проблемы носят индивидуальный, а не межличностный характер, когда клиент отказывается работать в группе или по каким-либо причинам его работа в группе невозможна.

Методы психокоррекции должны быть отобраны и адаптированы с учетом возрастной специфичности контингента, а также их патопсихологических характеристик.

Межличностные отношения проявляются во многих сферах человеческого бытия, которые существенно отличаются друг от друга и в которых действуют различные психологические факторы.

Внимательное изучение межличностных взаимоотношений может дать много полезного для понимания малых групп и коллективов. Для педагога ясно видеть структуру межличностных взаимоотношений в классе.

В настоящее время в психологии существует большое число конкретных методических приемов исследования межличностных отношений из-за обширной феноменологии межличностных отношений, задач, решаемых отдельными методиками, так и различий в теоретической оценке сущности исследуемого явления.

Ю.В. Черепанова
г. Екатеринбург, РГППУ

Исследование макиавеллизма во взаимосвязи с уровнем эмпатии школьников

Новые социально – экономические условия жизни в нашей стране порождают иные стили отношений между людьми, влияющие на взаимопонимание между ними. Формирование рыночной экономики, рекламного бизнеса, публичное развешивание предвыборных кампаний выдвигают на передний план психологической науки такие проблемы межличностного влияния и эффективного воздействия средств массовой информации на население страны, которые хотя и были известны психологам, но находились не в фокусе, а на

периферии их внимания. Для отечественной психологии одной из таких проблем является феномен манипуляции.

В последнее время статус категории «манипуляция», понятийное содержание этого феномена и его роль в структуре психологического знания существенно изменились. Это произошло после русскоязычной адаптации методики исследования макиавеллизма личности и введение в экспериментальную практику и категориальный аппарат российской психологии понятия «макиавеллизм». Наше исследование посвящено изучению макиавеллизма, т.е. черте личности, способствующей успешной манипуляции.

Проблема нашего исследования заключается в том, чтобы выявить возможные взаимосвязи между уровнями макиавеллизма и эмпатии, рассмотреть их особенности, а также предложить возможные пути их коррекции и развития.

К сожалению, на сегодняшний день в психологии недостаточно практических разработок посвященных изучению взаимосвязи макиавеллизма с другими феноменами, что осложняет ответ на поставленные вопросы. Расхождение потребностей современной психологической практики и знаний по данной теме психологии как науки и определило проблемное поле нашего исследования.

Методологической основой проведения исследования являются работы по изучению: определения понятия «манипуляция» как акта влияния на людей (А.А. Лобанов, Л.Д. Столяренко, Р.И. Машканцев, Т.С. Кабаченко и др.); определение причин манипуляции (Ф. Перлз, Э. Фромм, Э. Берн, В. Глассер, А. Эллис); определение социального характера называемого «манипулятор» (Э. Шостром); идея использования понятия «макиавеллизм» применительно к психологии индивидуальных различий принадлежит психологам Р. Кристи и Ф. Гейс. 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. Основой понятия послужил образ мыслей, убеждения, установки по отношению к людям, а также поступки, возможные и допустимые способы поведения в межличностном общении, которые проповедовал в своих работах Н. Макиавелли. Американские ученые провели контент-анализ трактата Н. Макиавелли «Государь» и на его основе создали психологиче-

ский опросник. Он называется «Мак – шкала» и активно используется в западной социальной психологии и психологии личности.

Эмпатия же в нашей работе определяется как понимание другого человека путем эмоционального вчувствования в его переживания (Э. Титченер), а именно как форма рационально – эмоционально – интуитивного отражения другого человека (В.В. Бойко). Эмпатия позволяет постичь другого человека; позволяет уловить тайные движения души: суть мотивов, смысл поступков, источники интересов или апатий, причины лжи или искренности, цели замкнутости или развязанности.

В нашем исследовании приняли участие учащиеся 11-ых классов средней общеобразовательной школы г. Екатеринбурга № 68 с математическим уклоном, в количестве 60 человек, в возрасте 16-17 лет.

В соответствии с теоретической основой данного исследования мы использовали следующие методики:

- Опросник макиавеллизма разработанный Т. Адорно, Р. Кристи, Ф. Гейс. Российская версия шкалы «Мак – IV» была адаптирована и апробирована В.В. Знаковым в 1999 году.

- Опросник уровня эмпатических способностей В.В. Бойко.

В результате диагностики и последующего анализа данных, при помощи программы SPSS, в рамках описательной статистики, были получены следующие результаты:

Полученные результаты свидетельствуют о том, что данной группе учащихся свойственен средний уровень выраженности личностного макиавеллизма ($X_{ср} = 77,6 + 13,6$). При взаимодействии с окружающими учащиеся прежде всего ориентируются на цель, а не на собеседника, при этом может присутствовать стремление достичь цели в конкурентной борьбе с другими, любой ценой. Вмешательство эмоций в рациональную оценку ситуации, зависимость от эмоций и давление со стороны являются несвойственными данной группе. Их характеризует склонность в ситуациях межличностного общения манипулировать другими тонкими, едва уловимыми или нефизическими агрессивными способами, такими как лезть, обман, подкуп или запугивание.

В целом для группы учащихся, принимавших участие в исследовании, характерен заниженный уровень эмпатии ($X_{ср} = 18,9 + 4,7$). Таким людям свойственна эпизодическая слепота к чувствам и мыслям других людей. Их больше интере-

суют свои собственные проблемы и переживания и, если им кажется, что они хорошо знают и понимают других людей, их выводы часто ошибочны. Они чаще всего не способны понимать психические состояния других людей, сопереживать им, оказывать помощь и поддержку. Чаще всего, эти люди оказываются не способны понять суть мотивов, смысл поступков, причины лжи или искренности других людей. Среди компонентов эмпатии в данной группе более развитыми являются установки, способствующие эмпатии ($X_{ср} = 3,35 + 1,44$) и рациональный канал эмпатии ($X_{ср} = 3,22 + 1,15$). Т.е. преобладает направленность внимания, восприятия, мышления на общение с другими людьми, стремление к контактам, интерес к внутреннему миру другого, на его состояние, проблемы, поведение. Менее сформированными в группе учащихся 11 классов являются проникающая способность к эмпатии ($X_{ср} = 3,00 + 1,34$) и эмоциональный канал эмпатии ($X_{ср} = 3,05 + 1,36$). Таким образом, в данной группе у учащихся слабо развита способность входить в эмоциональный резонанс с окружающими, сопереживать, сочувствовать, а также создавать атмосферу открытости, доверительности, задушевности, т.е. снимать атмосферу напряженности, неестественности, подозрительности, которые могут препятствовать раскрытию и эмпатическому постижению другого.

Дальнейший корреляционный анализ, выполненный в программе SPSS, при помощи критерия Спирмена, выявил следующие взаимосвязи между рассматриваемыми феноменами:

Существует отрицательная взаимосвязь между установками, способствующими эмпатии и макиавеллизмом ($r = - 0,316, p < 0,05$): при увеличении направленности человека на общение с другими людьми, при возрастании стремления к контактам и интереса к внутреннему миру другого человека, происходит снижение уровня выраженности личностного макиавеллизма, т.е. человек оказывает меньшее сопротивление социальному влиянию, при взаимодействии наблюдается тенденция ориентироваться не только на цель, но и на личность собеседника, постепенно происходит принятие и следование социальной структуре. И наоборот, при увеличении уровня выраженности личностного макиавеллизма происходит снижение показателей по шкале: установки, способствующие эмпатии. Таким образом, спокойствие и отсутствие эмоциональности, ориентация на цель, стремление достигать цели в конкурентной борьбе с другими приводит человека к снижению стрем-

ления к контактам с окружающими людьми, утрате интереса к внутреннему миру другого человека.

Обнаружена отрицательная взаимосвязь между общим уровнем эмпатии и макиавеллизмом ($r = -0,281, p < 0,05$). При повышении уровня выраженности макиавеллизма происходит снижение уровня эмпатии: чем более сильное сопротивление оказывает человек социальному влиянию, ориентируясь на цель и проявляя спокойствие и отсутствие эмоциональности, тем менее способным оказывается он в постижении другого человека, он оказывается не способным понять психические состояния других людей, сопереживать им, оказывать помощь и поддержку. И наоборот, при повышении уровня выраженности эмпатии снижается уровень выраженности личностного макиавеллизма: чем более глубоко и точно человек понимает переживания и чувства другого человека, хорошо понимает суть мотивов и смысл поступков собеседника, способен сопереживать, оказывать помощь и поддержку, тем более доверительно он относится к окружающим людям, является подвластным социальному влиянию, при взаимодействии ориентируется на человека, а не на абстрактные цели, для таких людей характерно частое вмешательство эмоций в рациональную оценку ситуации.

Анализ полученных взаимосвязей между макиавеллизмом и эмпатией может рассматриваться как возможность разработки практических рекомендаций, направленных на коррекцию и развитие эмпатии, что в свою очередь приведет к снижению уровней выраженности личностного макиавеллизма, а следовательно, будет благоприятно сказываться на взаимодействии и взаимопонимании между людьми.

Е.А. Черняева
г. Армавир, АгПИУ

Психологические особенности общения дошкольников со сверстниками

Специфика общения дошкольников со сверстниками во многом отличается от общения со взрослыми. Контакты со сверстниками более ярко эмоционально насыщены, сопровождаются резкими интонациями, криками, кривляньями, смехом. В контактах с другими детьми отсутствуют жесткие нормы и правила, которые следует соблюдать, общаясь со взрослым. Разговаривая со старшими, ребенок использует общепринятые высказывания и способы поведения. В общении со сверстниками дети более раскованны, говорят не-

ожиданные слова, передразнивают друг друга, проявляя творчество и фантазию.

В контактах с товарищами преобладают инициативные высказывания над ответными. Ребенку значительно важнее высказаться самому, чем выслушать другого. А в итоге беседа с ровесником часто не получается, потому что каждый говорит о своем, не слушая и перебивая друг друга. В то же время инициативу и предложения взрослого дошкольник чаще поддерживает, старается ответить на его вопросы, выполнить задание, внимательно выслушать. Общение со сверстниками богаче по назначению и функциям. Действия ребенка, направленные на сверстника, более разнообразны. От взрослого он ждет оценки своих действий или информации. У взрослого ребенок учится и постоянно обращается к нему с вопросами («А как нарисовать лапы?», «А куда положить тряпочку?»). Взрослый же выступает арбитром разрешения возникших между детьми спорных моментов. Общаясь с товарищами, дошкольник управляет действиями партнера, контролирует их, делая замечания, учит, показывая или навязывая собственный образец поведения, деятельности и сравнивая других детей с собой. В среде ровесников малыш демонстрирует свои способности и умения.

На протяжении дошкольного возраста развиваются, сменяя друг друга, три формы общения со сверстниками.

У младенца среди разнообразных контактов с ровесниками наиболее часто возникают непосредственные эмоциональные, отражающие широкий спектр переживаний: удовольствие от новых впечатлений, доставляемых другим ребенком, заражение общим весельем, опасение и досада от неосторожных движений. Интерес детей друг к другу побуждает к познавательным контактам, к изучению другого. К 12 мес. впервые складываются деловые контакты в форме совместных предметно-практических и игровых действий. Здесь закладывается основа последующего полноценного общения со сверстниками. Формирование такой потребности начинается с 3 мес. с появления ориентировочной активности на сверстника. В 5 мес. у ребенка появляются яркие эмоции при восприятии партнера в составе комплекса оживления. Во втором полугодии первого года жизни складываются сложные формы поведения (подражание, совместные игры), выступая как последующие этапы развития потребности в общении с ровесниками.