

## Теоретични и практико-приложни аспекти на макиавелизма: резултати от емпирично изследване

Веселина Гачевска, Илияна Кошарова

*Theoretical and applied aspects of makiavelizma: results of empirical research: The purpose of scientific communication is to examine the nature of the phenomenon of "Machiavellianism" as a psychological quality person and to present the results of empirical research method Mack scale on the level of its manifestation*

*Key words: "Machiavellianism", socio-psychological, Mack scale, empirical study .*

### ВЪВЕДЕНИЕ

Присъствието на манипулацията на всички нива и във всички сфери на човешките взаимоотношения е неопровержим факт. В динамиката на „голямото общуване“ днес става почти невъзможно или е истинска рядкост да бъде открит индивид, който да не е подлаган на манипулативни атаки или самият той да не ги ползва в отношенията си с околните. Подобни наблюдения и констатации обяснимо превръщат манипулацията в обект на огромно човешко любопитство и научен интерес.

Целите, които си поставя това научно съобщение са ориентирани в две посоки:

1. Да представи понятието „макиавелизъм“ като поява, същност и значение;
2. Да предложи на аудиторията анализ на резултатите от проведено емпирично проучване по метода на Мак скалата, което регистрира степента на проявление на „макиавелизъм“ като психологическа характеристика на личността.

### ИЗЛОЖЕНИЕ

Като понятие макиавелизмът се появява в научните среди през 17 век, когато за пръв път се обяснява в Оксфордския речник на английски език и добива особена популярност в областта на хуманитарните науки философия, психология, антропология, етика. То, както подсказва самото наименование, се свързва с името на големия римски държавник Николо Макиавели (1469-1527), известен като владетел, чиито методи на управление граничат с безпринципност, безскрупулност, безпардонност, лицемерие и измама.

Така по пътя на асоциацията възниква понятието макиавелизъм, което носи белезите на психологическо качество на личността да си служи с двуличие, подлост и измама при постигане на целите си. В редица ситуации е налице ефективност в целепологането, но в грубо нарушение на етичните принципи и морални норми в човешкото поведение.

Ориентирано в тази посока, западните психолози определят макиавелизмът като склонност на човека да манипулира околните. Това се отнася за случаите, когато субектът прикрива недотам честни помисли и намерения и с помощта на лъжливи и отвличащи послания и маниери успява да въздейства върху партньора си, който без да осъзнава, променя своите първоначални цели. На тази основа „макиавелизмът“ се определя като „склонност на човека в ситуация на междуличностно общуване да манипулира другите с тънки, едва доловими, физически неагресивни методи като лъжа, измама, подкуп или заплаха,”(2, 223). Подобно тълкуване на това психологическо свойство на личността се открива и в друго изследване: „...ние определяме макиавелизма като стратегия на социално

поведение, включваща манипулация на другите за лични цели, често противоречащи им за собствени интереси. Всеки в различна степен притежава уменията да манипулира другите, но някои хора са по склонни и способни от други.”

За изследователите Р. Кристи и Ф. Гейс Макиавелизмът е психологически синдром, основан върху съчетанието от взаимосвързани когнитивни, мотивационни и поведенчески характеристики. Като основни психологически елементи се посочват:

- убеждението на субекта в това, че при общуване с околните е възможно, дори необходимо, те да бъдат манипулирани;
- навици и конкретни умения за манипулиране, включващи способност другите да бъдат убеждавани, да се предугаждат техните намерения и действия.

Интересна е тезата, че макиавелистичните убеждения и навици могат да не съвпадат и да се реализират в поведението автономно. Изследвания на макиавелизма в областта на онтогенезата установяват, че някои деца непряко, косвено приемат от родителите си система от убеждения, които влияят върху тяхното поведение, докато други непосредствено копират от тях успешни методи за манипулиране, без да развиват макиавелистки убеждения.

Руската школа също оперира с понятието макиавелизъм, което най-често се разбира като склонност на индивида да манипулира другите, прикривайки своите намерения под формата на измама, двуличие, заблуда.

На българската психологическа мисъл също не е чужда идеята за манипулативните междуличностни тактики в общуването. В тази посока може да се отбележи приносът на Пламен Димитров, който провежда емпирично изследване за четири качества на поведение у българските мениджъри и собственици на фирми, към които включва и диагностика на макиавелизма.

Теоретичната трактовка на макиавелизма като качество на личността намира своето място в редица експериментални изследвания в приложната психология. В тази посока се откроява методът Мак скала, създаден през 60-те години на миналия век от американските учени Ричард Кристи и Флоренс Гейс, идеята за който възниква след направен контент анализ на трактата на Николо Макиавели „Владетелят”. Тестът, който двамата учени разработват, служи за измерване на нивото на макиавелизъм у човека. В последствие той се превръща в Мак IV тест за анализ и днес е приет като стандартен инструмент за оценка на макиавелизма.

Мак скалата представлява психодиагностична методика, насочена към количествена оценка на специфичните форми на поведение, социална позиция и съответстваща ориентация, под името „макиавелизъм”. Мак скалата съдържа набор от твърдения, съгласието или несъгласието с които се регистрира по 5-степенна низходяща скала: „Напълно съм съгласен”, „По-скоро съм съгласен”, „Не мога да преценя”, „По-скоро не съм съгласен”, „Не съм съгласен” и дава индикации за нивото на макиавелизъм у съответната личност. Високите оценки по Мак скалата определено корелират с екстерналност (локус на контрол), подозрителност, враждебност. Такива субекти много по-ефективно подвеждат другите в междуличностното общуване, използват лъжи и измами и като цяло успяват да им въздействат. Съществува също обосновано предположение за сходството на показателите в съпругеските двойки. Макиавелизмът не се свързва с интелекта. Хората с високи показатели по Мак скалата при комуникация с други са склонни да се държат емоционално отчуждени, ориентират се към проблема, а не към събеседника, изпитват недоверие към околните. Такива субекти, за разлика от

анкетиранияте с ниски показатели, имат много чести, но незадълбочени контакти със своите приятели и съседи.

В едно от изследванията се открива обратна зависимост между нивото на макиавелизъм и съчувствието, проявявано от студенти, когато дават съвет и помагат на другите. Кристи и Гейс наричат високото ниво на макиавелизъм „синдром на емоционалната хладност“, тъй като социалната изолация се явява основна характеристика на подобни хора.

Едновременно с това резултатите от експеримента ясно показват, че за разлика от хората с ниски показатели по скалата на макиавелизма, тези с високи по същата скала са много по-комуникативни и убедителни, независимо дали говорят на събеседника си истината или заблуждават.

Що се отнася до руски изследвания в тази проблематика може да се посочи проведен експеримент със 710 респонденти, който отчита, че субектите с високо ниво на макиавелизъм притежават манипулативни навици, умения да се харесат на околните и като цяло успешно въздействат върху тяхното поведение.

Към настоящия момент няма сведения за проведено у нас изследване по метода на Мак скалата.

С оглед на поставените в доклада цели, авторите предлагат резултатите от пилотно изследване по описаната методика. Експериментът бе проведен с 93 респонденти по метода на организирания случаен подбор (според достъпността), във възрастов диапазон от 20 до 65 години. За провеждане на проучването бе структурирана специална Анкетна карта, включваща 18 подредени твърдения от българската адаптация по методиката Мак 4. Твърденията и скалите са резултат на двоен превод от английски и руски език.

Показателите по Мак скалата на 53 изследвани лица превишават 60 точки без оглед на възрастта, с което не се потвърждават резултатите от подобни изследвания в западната и руската психология, според които до 35-40 години нивото на макиавелизъм расте, а след това започва да се снижава.

Високите показатели (над 60 точки) подсказват за изградена предразположеност и готовност да приемат и използват (съзнателно или не) различни поведенчески тактики за манипулация. По-високото равнище на макиавелизъм най-често се асоциира с по-ниска готовност за промяна на собствените решения, а също така и със засилена мотивация за упражняване на власт и социално влияние.

Макиавелизмът често остава скритият, латентен фактор, който обуславя избора на когнитивни схеми и поведенчески стратегии, които изглеждат „правилни“, носещи полза начини да се манипулират другите, за да мислят и действат така, както манипулаторите биха предпочели.

Що се отнася до половата принадлежност на респондентите резултатите установяват, че от общия брой мъже – 37, 18 са с ниски, а 19 с високи показатели по Мак 4. При анкетиранияте 56 на брой жени 22 регистрират ниски нива, а 34 високи. Това отвежда до констатацията, че жените в по-висока степен притежават склонност към манипулация.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Експериментът Мак 4 е удобен и лесно приложим инструмент за диагностициране на Макиавелизма като психологическо качество на личността. Поради ограничеността си по обхват създадените инструменти в това проучване

очевидно се нуждаят от оптимизация на психометричните характеристики, за да се използват за нуждите на психодиагностичната, изследователската и консултативната практика. Наложително е също така и използването им в по-големи и разнообразни извадки, за да се уточнят параметрите на конституираните схеми и твърдения.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

[1] Апостолов, А., Власт и макиавелизъм, Български писател, 1999.

[2] Калуцкая, И. Н., Поддяков А. Н. Представления о макиавеллизме: разнообразие подходов и оценок, Культурно-историческая психология, 2007 № 4

[3] Шейнов, В. П., Ассертивность, макиавелизм, незащитеност от манипуляций и психические состояния преподавателей и учащихся, Журнал 2014 №11

#### **За контакти:**

Ст. преп. Веселина Стефанова Гачевска, катедра "Европеистика и международни отношения", Русенски университет „Ангел Кънчев“ тел. 082 888 810, e-mail:vgacevska@uni-ruse.bg

Ас. Илияна Йорданова Кошарова, катедра „Европеистика и международни отношения“, Русенски университет „Ангел Кънчев“, тел. 082 888 810, e-mail: ikosharova@uni-ruse.bg

**Докладът е рецензиран.**