

ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

МАКИАВЕЛЛИЗМ: ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ СВОЙСТВО ЛИЧНОСТИ И МЕТОДИКА ЕГО ИССЛЕДОВАНИЯ

© 2000 г. В. В. Знаков

Доктор психол. наук, профессор, зам. директора по научной работе ИП РАН, Москва

Описано психологическое содержание макиавеллизма личности. Представлена русскоязычная версия шкалы Мак-IV и результаты ее апробации на 710 испытуемых из шести городов страны. Выявлена связь макиавеллизма личности с такими характеристиками, как подозрительность, враждебность, негативизм, ориентация на Я в общении, низкая альтруистичность и отрицательная самооценка нравственных качеств. Показано, что субъекты с высоким уровнем макиавеллизма лучше владеют манипулятивными навыками, умением нравиться окружающим и в целом успешнее влияют на их поведение. Обнаружено, что средние показатели по Мак-опроснику выше у мужчин, чем у женщин, у молодых испытуемых до 25 лет, чем у людей более зрелого возраста.

Ключевые слова: макиавеллизм, манипуляция, поведение, свойство личности, гендерные различия, конструктивная валидность, надежность.

В наше время понятие “макиавеллизм” нередко используется в различных гуманитарных науках. Макиавеллизм как научная категория широко распространен в зарубежных психологических исследованиях [10], но практически не используется в отечественной психологии (вероятно, единственным исключением является попытка С.Л. Братченко применения на российской выборке испытуемых ранней версии опросника — шкалы Мак-II [1]). 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 нефизически агрессивными способами, такими, как лесть, обман, подкуп или запугивание” [2, с. 223]. Несколько иначе описывается обсуждаемое психологическое свойство личности в другой работе: “В этой обзорной статье мы определяем макиавеллизм как стратегию социального пове-

дения, включающую манипуляцию другими в личных целях, зачастую противоречащую их (т.е. других людей — В.З.) 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” [10, с. 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, и 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 [9]. 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 [8].

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 [7]. Такие субъекты более эффективно обманывают других, в межличностном общении они чаще используют лесть [3] и в целом успешнее влияют на других людей [9]. Существует обоснованное предположение о сходстве показателей по шкале макиавеллизма в супружеских парах [8]. Макиавеллизм не коррелирует с интеллектом, рациональными установками и такими личностными чертами, как потребность в достижении и уровень тревожности [2].

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 [6]. 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, когда они дают совет и помогают друг другу. Кристи и Гейс назвали высокий уровень макиавеллизма "синдромом эмоциональной холодности", потому что социальная отстраненность является основной характеристикой подобных людей [9].

Вместе с тем результаты экспериментов ясно показывают, что в отличие от людей с низкими показателями по шкале макиавеллизма люди с высокими значениями оценок по Мак-шкале более коммуникабельны и убедительны независимо от того, говорят они собеседнику правду или лгут [8]. 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 [9]. В общении макиавеллисты, как правило, предметно ориентированы: в социальных взаимо-

Результаты адаптации шкалы Мак-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	4.40	1.66	4.36	1.65	4.45	1.67	
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	76.92	12.59	80.06	12.40	73.23	11.83	7.28
Средний возраст	28.51	9.67	27.39	9.59	29.85	9.62	-5.69

Примечание. Значимость различий между данными мужчин и женщин по t-критерию – не ниже $p < 0.02$.

действиях они более целеустремленны, конкурентноспособны и направлены прежде всего на достижение цели, а не на взаимодействие с партнерами [6].

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, sentimentalный, надежный. 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, как, например, честность и надежность, зато ярко выраженные макиавеллисты обладают большим умением

и поведенческими навыками сокрытия недостатка подобных качеств личности [5].

Цель статьи заключается в описании русскоязычной версии шкалы Мак-IV, ее экспериментальной апробации и обосновании валидности и надежности.

МЕТОДИКА

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 вместе с психологами И.А. Романовой и О.О. Ждановой я осуществлял перевод с английского и русскоязычную адаптацию четвертой версии "Опросника на макиавеллизм" – шкалы Мак-IV [7]. Затем 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: "Большинство людей на Земле состоит из простаков, которых нетрудно обвести вокруг пальца".

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

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. Открывать другим истинную причину своих действий нужно только в том случае, если это полезно для тебя.
2. Лучший способ получить 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.

¹ Я очень признателен психологам из пяти российских городов, принимавшим участие в проведении экспериментов, – С.В. Кошелевой, М.М. Кашапову, Н.В. Родионовой, Н.М. Симоновой, Т.А. Знаковой, Г.В. Иванченко, Т.В. Дудкиной, О.М. Марчук.

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 умны, и поэтому они попадаются.
14. Большинство людей – смелые.
15. Лстить нужным людям – значит проявлять мудрость.
16. Можно быть человеком хорошим во всех отношениях.
17. Большинство людей на Земле состоит из простаков, которых нетрудно обвести вокруг пальца.
18. Для того, кто хочет сделать карьеру, главное – не хорошо работать, а уметь обходить формальности и ради достижения цели не бояться идти на мелкие правонарушения.
19. Неизлечимо больные люди с их согласия могут быть умерщвлены.
20. Большинство людей легче забывают о смерти собственных родителей, чем о потере своей собственности.

Ключ обработки результатов

Испытуемый должен выразить меру своего согласия или несогласия с каждым утверждением по семибалльной шкале – от "Полностью согласен" (7 баллов) до "Совершенно не согласен" (1 балл). При обработке оценки в половине пунктов шкалы инвертируются (в пунктах 3, 4, 6, 7, 9, 10, 11, 14, 16 и 17 производится обратный счет: если испытуемый поставил оценку 1, то ему приписывается 7, если 2, то 6 баллов и т.д.). После этого по всем 20-ти пунктам подсчитывается суммарный показатель макиавеллизма.

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 выявляли 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 создании русскоязычной версии шкалы Мак-IV, т.е. описанного выше опросника, состоящего из двадцати пунктов.

В экспериментах *второго* этапа по всей выборке (361 человек) согласованность пунктов Мак-шкалы по коэффициенту Кронбаха составила $\alpha = 0.719$. Были получены следующие суммарные показатели по Мак-шкале: $M = 77.51$, $S = 12.73$; $Me = 77$; $min = 47$, $max = 116$ (теоретически возможный размах шкалы определяется диапазоном от 20 до 140). Однако за средними скрываются гендерные различия: оценки 199 мужчин ($M = 80.54$, $S = 13.27$) статистически значимо превышают ($t = 5.01$, $p < 0.001$) оценки 162 женщин ($M = 73.78$, $S = 12.03$).

Эксперименты показали, что суммарные оценки макиавеллизма имеют отрицательную корреляционную связь с фактором "Оценка" по "Личностному дифференциалу" ($r = -0.461$, $p < 0.001$). Оказалось, что испытуемые с превышающими медиану показателями по Мак-шкале ниже оценили по "Личностному дифференциалу" нравственные качества своей личности, чем те, у кого Мак-показатели меньше медианы. Это относится к представителям обоих полов, хотя средние значения женщин стабильно превышают показатели мужчин (мужчины, фактор "Оценка": соответственно $M = 8.58$, $S = 5.76$ и $M = 12.06$, $S = 4.69$; женщины: $M = 12.84$, $S = 5.08$ и $M = 16.04$, $S = 3.7$).

Отрицательная корреляция между "Оценкой" и Мак-показателями может означать, что испытуемые, анонимно признающие наличие у себя макиавеллистских установок или способов поведения, понимают, что последние несовместимы с социально одобряемыми нравственными качествами личности. Вполне возможно (но в этом исследовании не доказано), что в их субъективной шкале ценностей порядочность, правдивость, доброжелательность и другие моральные категории занимают далеко не первые ранговые позиции. Другое возможное объяснение природы обсуждаемой отрицательной связи можно дать, если вспомнить о том, что, как показали западные психологи, субъекты с высокими оценками по Мак-шкале более точны и честны в восприятии и понимании не только других, но и себя [9]. В этом случае отрицательная корреляция оценок с числовыми показателями нравственных качеств личности может быть отражением большего "реализма" таких людей, их честного и критичного отношения к себе. Однако пока оба приведенные объяснения являются только гипотетическими, требующими экспериментальной проверки.

Вопреки моему предположению о наличии выраженного волевого начала в личности "макиавеллистов", их склонности к доминированию, а

не 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 не значимыми. 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 ($Me = 77$), 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 отрицательно – 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 [6]. 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 [9].

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 $M = 24.41$; $t = 2.13$, $p < 0.03$) и на социально желательные ответы по методике Марлоу-Крауна ($M = 8.96$ и $M = 0.24$; $t = 2.51$, $p < 0.01$).

Перейдем к сравнительному анализу результатов испытуемых с высокими и низкими показателями по Мак-шкале. Иначе говоря, тех, у кого оценки выше и ниже медианы: для женской выборки $Me = 69$ ($min = 41$, $max = 90$), для мужской – $Me = 79$ ($min = 46$, $max = 112$). Для краткости условно назову эти две группы испытуемых “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 [9].

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-ти испытуемых, принимавших участие во втором, третьем и четвертом этапах исследования.

ПСИХОДИАГНОСТИЧЕСКИЕ 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 0.683.

Однако статистический анализ матрицы интеркорреляций показывает, что среди двадцати вопросов шкалы есть три вопроса, исключение которых из опросника могло бы привести к увеличению коэффициента до 0.734. Поскольку мне не ясны конкретные причины этого, то я не только повторю эти вопросы на русском языке, но и приведу их англоязычный первоисточник из американской шкалы Mach-IV [7, с. 358–359].

8. В общем-то, люди не хотят работать в полную силу без принуждения со стороны (Generally speaking, people won't work hard unless they're forced to do so).

13. Большинство преступников отличается от остальных людей в основном тем, что преступники недостаточно умны, и поэтому они попадают (The biggest difference between most criminals and other people is that the criminals are stupid enough to get caught).

17. Большинство людей на Земле состоит из простаков, которых нетрудно обвести вокруг пальца (Barnum was wrong when he said that there's a sucker born every minute).

Как видно из английских вариантов формулировок вопросов, наиболее высокой социально-культурной специфичностью обладает последний, семнадцатый. Неудивительно, что статистический анализ ответов российских испытуемых именно на этот вопрос выявляет возможное направление дальнейшей доработки опросника: исключение этого вопроса приводит к увеличению коэффициента до величины 0.717.

Возможно, почти буквальный перевод первых двух вопросов и более произвольный – последнего привел к несоответствию, нетождественности их содержания в нашей и западной культуре. Однако в любом случае очевидно, эти пункты следует отнести к недостаткам русскоязычного варианта шкалы.

Конструктивная валидность: представленность макиавеллизма как личностного свойства в результатах ответов испытуемых на вопросы опросника. Конструктивная валидность Мак-опросника определялась двумя способами. Во-первых, путем содержательной экспертной оценки соответствия перевода пунктов шкалы Мак-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 нравственных качеств и др. Кроме того, на российских и западных выборках испытуемых получены очень похо-

жие 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.

Возрастные различия. Медианное значение всей выборки по возрасту – 25 лет. Показатели по Мак-шкале 355 молодых испытуемых в возрасте от 17 до 25 лет значимо 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, утверждает, что с подросткового возраста до поздней юности уровень макиавеллизма растет, а затем начинает снижаться [10].

Гендерные различия. На всех этапах исследования оценки по Мак-шкале мужской части выборки статистически значимо превышали оценки женской. Этот факт также полностью согласуется с результатами исследований западных психологов [2, 6, 10].

Гендерные различия начинают проявляться в детстве, после десятилетнего возраста. Исследование Д.Д. Брагински 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 помощью агрессивности, в то время как мальчики-немакиавеллисты ведут себя пассивно [4].

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 [6] 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, нра-

вятся 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 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 [6].

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 приспосабливаются 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 фемининного типа, специально ведут себя так, чтобы быть менее успешными [2].

* * *

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.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Братченко С.Л. Диагностика склонности к манипулированию // Диагностика личностно-развивающего потенциала: методическое пособие для школьных психологов. Псков: Издательство Псковского областного института повышения квалификации работников образования, 1997. С. 56–62.
2. Ames M., Kidd A.H. Machiavellianism and women's grade point averages // Psychological Reports. 1979. V. 44. № 1. P. 223–228.
3. Blumstein P.W. Audience, machiavellianism, and tactics of identity bargaining // Sociometry. 1973. V. 36. № 3. P. 346–365.
4. Braginsky D.D. Machiavellianism and manipulative interpersonal behavior in children // J. of Experimental Social Psychology. 1970. V. 6. № 1. P. 77–99.
5. Cherulnik P.D., Way J.H., Ames S., Hutto D.B. Impressions of high and low Machiavellian men // J. of Personality. 1981. V. 49. № 4. P. 388–400.
6. Domelsmith D.E., Dietch J.T. Sex differences in the relationship between Machiavellianism and self-disclosure // Psychological Reports. 1978. V. 42. № 3. P. 725–721.
7. Geis F.L. Machiavellianism // Dimensions of personality. N.Y.: A Wiley-Interscience Publication, 1978. P. 305–364.
8. Kraut R.E., Price J.D. Machiavellianism in parents and their children // J. of Pers. and Soc. Psychol. 1976. V. 33. № 6. P. 782–786.
9. Studies in Machiavellianism / Ed. by R. Christie, F.L. Geis. New York: Academic Press, 1970.
10. Wilson D.S., Near D., Miller R.R. Machiavellianism: A synthesis of the evolutionary and psychological literatures // Psychological Bulletin. 1996. V. 119. № 2. P. 285–299.

THE MACHIAVELLIANISM: THE PSYCHOLOGICAL PERSONAL TRAIT AND THE METHOD OF RESEARCH

V. V. Znakov

Dr. sci. (psychology), professor, head res. ass., IP RAS, Moscow

The psychological essence of the personal machiavellianism is described. The Russian version of the Mac-IV with the results of the scale adaptation on 710 Ss from six cities of the country are presented. The correlation between personal machiavellianism and such traits as suspiciousness, hostility, negativism, orientation on the Self in communication, low level of altruism and negative self-assessment of moral qualities. It was shown the Ss with high level of machiavellianism have better manipulative skills, capacity to be likeable and influence one's behavior with success. It was discovered that men have more high average indices on the Mac-questionnaire than women as well as young Ss (till 25 years) than older Ss.

Key words: machiavellianism, manipulation, behavior, personal trait, gender differences, construct validity, reliability.