

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ ПСИХОЛОГИИ

ТИПОЛОГИЯ ПОВЕДЕНИЯ ПРИ ОТКРЫТОМ И СКРЫТОМ ВОЗДЕЙСТВИЯХ

В.П. Шейнов

Кафедра психологии и педагогического мастерства
Республиканский институт высшей школы
ул. Московская, 15, Минск, республика Беларусь, 220001

Обосновано включение в классическую типологию поведения (пассивное, агрессивное, ассертивное) манипулятивного поведения. Показано, что все четыре типа поведения имеют принципиально различные модели реализующих их психологических воздействий и трансакций.

Ключевые слова: пассивное, агрессивное, ассертивное и манипулятивное поведение, модели психологических воздействий, трансактный анализ.

Р. Альберти и М. Эммонс [8] выделили три типа поведения: покорное (пассивное), ассертивное и агрессивное.

Покорное поведение характеризуется пассивной и закрытой манерой общения индивида. Он ставит себя ниже других, желая исключить возможность причинения ущерба другим. Его целью является сохранение отношений с окружающими, избегание конфликтов любой ценой. При этом мысли, чувства индивида могут быть проигнорированы окружающими, а его права нарушены [8].

Агрессивное поведение может быть самоутверждением счет других, осуществляемое враждебным образом; это мотивированное деструктивное поведение, наносящее вред объектам нападения. Это полная противоположность покорному поведению [10].

Ассертивное поведение характеризуется установкой отстаивать свои права, не попирая при этом прав других [1]. Оно отличается от агрессивного поведения [8; 13; 15; 16]. Это различие является принципиальным, так как ассертивное поведение и агрессивное поведение приводят к разным результатам. Например, ассертивно выраженная просьба может привести к согласию, а агрессивно выраженная просьба — к противоположному результату [9; 11; 18]. Агрессивное поведение считается менее социально приемлемым, чем ассертивное поведение [9; 11; 18].

Предложенная Р. Альберти и М. Эммонсом [8] классификация типов поведения (покорное, ассертивное, агрессивное) стала общепризнанной, классической.

Однако все эти типы поведения реализуются посредством *открытого воздействия*, при котором адресату известна цель воздействия на него. В то же время существует тип поведения, осуществляемый с помощью *скрытого воздействия*, принципиально отличающийся от пассивного, асертивного и агрессивного поведения, — манипуляция.

Манипуляция — скрытое управление другим человеком, при котором манипулятор достигает своих целей, нанося ущерб адресату воздействия. **Скрытое управление** — это такое воздействие, при котором его инициатор скрывает цель своего воздействия, но дает адресату такую информацию, исходя из которой, тот принимает решение в интересах инициатора [3].

При скрытом характере воздействия может достигаться и асертивная цель: инициатор приносит пользу адресату воздействия, не ущемляя при этом собственных интересов. Проиллюстрируем сказанное.

В руках ребенка оказался острый предмет. Это очень опасно, поэтому взрослые всегда стараются забрать его у малыша. Но попытка отобрать (открытое управление) приводит к ухудшению ситуации: ребенок или вцепится в опасный предмет и порежется, или побежит, может упасть и нанести себе серьезную травму. Самый эффективный способ — отвлечь его внимание на что-либо интересное (скрытое управление), после чего спокойно забрать опасную вещь.

Это пример скрытого управления с асертивной целью: в выигрыше обе стороны — и инициатор, и адресат воздействия.

Таким образом, мы предлагаем рассматривать четыре принципиально различающихся типов поведения: пассивное (покорное), асертивное, агрессивное, манипулятивное (рис. 1).

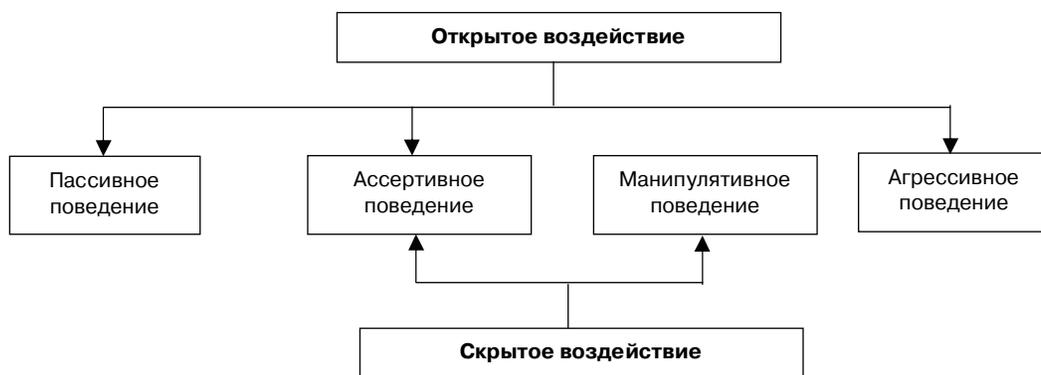


Рис. 1. Типы воздействий и поведения индивида

В соответствии с выводами исследователей асертивности, рассматривавших лишь открытые воздействия, асертивное поведение находится в «золотой середине» между пассивным и агрессивным поведением. Осуществляя скрытое воздействие, инициатор может вести себя как асертивно (см. приведенный выше пример), так и манипулятивно (табл. 1, пример 4). При этом манипуляцию естественно расположить между асертивным и агрессивным поведением, поскольку по внешним проявлениям она воспринимается как асертивное поведение, но на самом деле является скрытой агрессией, ущемляющей права и интересы адресата воздействия.

Таблица 1

**Характеристики пассивного, ассертивного, агрессивного
и манипулятивного типов поведения**

Тип поведения	Характеристика поведения	Примеры поведения
1. Пассивное поведение	Человек часто жалуется; обсуждает и обвиняет других; использует косвенные предложения для выражения того, что беспокоит его; скрытен; избегает решения проблем, надеясь на то, что они разрешатся сами собой; жалуется другим, а не тому лицу, которое принимает решения; может безразлично ко всему относиться	Родитель соседу: «Я никогда не получал сведения об успеваемости из школы. В школе моего сына ничего не могут сделать правильно. Я даже не буду говорить с ними об этом, потому что они некомпетентны, я два раза ходил в школу, и они даже не обратили на меня внимания»
2. Ассертивное поведение	Человек слушает других, чтобы понять их мнение; предлагает альтернативы решений; говорит правду о своих чувствах и намерениях; прямо выражает то, что его беспокоит; ответственен и делает других ответственными; решает проблемы и вопросы с теми, кто может их решить	Родитель — учителю: «Я не получил табель успеваемости моего ребенка по электронной почте. Не могли бы вы перепроверить мой адрес в своих записях и переслать мне копию табеля?» «Я должен знать об успеваемости моего ребенка и хотел бы ежемесячно встречаться для обсуждения его успеваемости. Когда вам удобно встретиться в этом месяце?»
3. Агрессивное поведение	Человек осуждает и обвиняет других; употребляет ругательные и бранные слова, громко говорит при общении; говорит с сарказмом для принижения значимости того, что говорит другой человек; ему не интересно мнение других людей; может угрожать другим, чтобы заставить их отвечать так, как хочет он	Родитель — директору школы: (Кричит): «В вашей школе работают неквалифицированные и глупые учителя! Я могу сделать работу лучше, чем любой из них! Если так будет продолжаться, я переведу ребенка в другую школу!».
4. Манипулятивное поведение	Человек слушает других, чтобы получить информацию для управления ими; сообщает собеседнику информацию, направляющую его мысль в нужном манипулятору направлении; - создает благоприятный внешний фон общения; апеллирует к потребностям собеседника; скрывает свои истинные мысли и чувства	Родитель — учителю: «Дирекция школы просит нас, родителей, оценивать работу учителей. Скажите, пожалуйста, оценивать ли нам регулярность получения от Вас сведений об успеваемости своих детей?»

Указанные четыре типа поведения контрастируют друг с другом. Это утверждение вытекает как из их признаков (приведенных выше), так и поддерживается рядом исследований, о которых речь пойдет ниже. Явное различие этих типов поведения демонстрирует и транзактный анализ по Э. Берну (табл. 2).

Таблица 2

Транзактный анализ типов поведения

Типы поведения	Преимущественное эго-состояние индивида	Предпочитаемые транзакции	Типы транзакций
Покорное	Дитя (беспомощность)	Дитя → Родитель	Явные
Ассертивное	Взрослый (обмен информацией)	Взрослый → Взрослый	
Агрессивное	Родитель (требует, оценивает, учит, покровительствует)	Родитель → Дитя	Явные + скрытые
Манипулятивное	Родитель, Взрослый или Дитя	Любые в зависимости от цели воздействия	

Открытые типы поведения (пассивное, ассертивное, агрессивное) могут реализовываться только явными транзакциями, представленными в табл. 2. В манипулятивном поведении всегда используются и скрытые транзакции — именно они обеспечивают достижения манипулятором его скрытой цели.

Так, транзактная схема примера манипулятивного поведения (см. табл. 1) выглядит следующим образом (рис. 2).

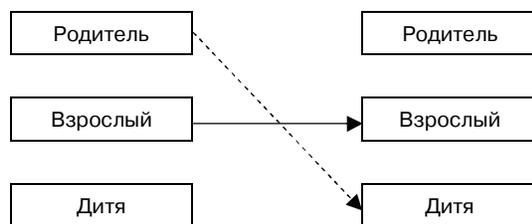


Рис. 2. Транзактный анализ манипуляции

Ключевым признаком манипуляции, кроме скрытого характера воздействия, является нанесение ущерба адресату. В рассмотренном примере родитель наносит учителю моральный ущерб, поскольку скрытая угроза (Родитель --► Дитя) наверняка испортит ему настроение.

Приведем доказательства того, что показатели четырех основных типов поведения статистически значимо отрицательно коррелируют между собой, что свидетельствует о том, что эти типы поведения принципиально различаются между собой.

Р. Делути [10] разработал отдельные показатели для агрессивности, ассертивности и покорности. В качестве доказательства упомянутого выше разделения типов поведения было установлено, что показатели шкалы агрессивности отрицательно коррелируют с показателями ассертивности: $r = -0,69, p < 0,001$ [10].

В работе Э. Окэнли получена отрицательная корреляция между моббингом (разновидностью агрессивного поведения) и ассертивностью ($p < 0,001$): уровень ассертивности возрастает при уменьшении агрессивности [14].

В теории Э. Солтера [17] ассертивное поведение рассматривается как альтернатива манипуляции. Поэтому показатели теста ассертивности испытуемых должны отрицательно коррелировать с их макиавеллизмом, означающим склонность к манипулятивному поведению [4; 5]. Мы нашли подтверждение этому, протестировав в общей сложности 348 испытуемых [2]. Для объединенной группы из 156 работников производственных и строительных организаций и сотрудников издательств получен отрицательный коэффициент корреляции между ассертивностью и шкалой макиавеллизма: $r = -0,301, p < 0,001$; для группы преподавателей БСХА (48 человек) $r = -0,389, p < 0,005$; для сводной группы из 144 преподавателей вузов и сузов Беларуси, проходивших курсы повышения квалификации в РИВШ, $r = -0,2, p = 0,017$. Эти расчеты показали, что тест ассертивности является в определенной степени и мерой антиманипулятивности.

В приведенных расчетах использован разработанный автором тест ассертивности, надежность и валидность которого доказана [7].

Установка ассертивной личности на уверенное отстаивание своих прав должна способствовать ее защищенности от манипулятивных воздействий. Это предположение нашло свое подтверждение при одновременном диагностировании трех групп респондентов с помощью теста ассертивности [7] и Опросника для оценки степени незащищенности индивида от манипулятивных воздействий [6]. Получены следующие отрицательные корреляции: $r = -0,437, p = 0,025$ (205 работников коммерческих фирм); $r = -0,113, p < 0,05$ (144 слушателя РИВШ); $r = -0,155, p < 0,05$ (45 членов молодежных православных братств). Отрицательная корреляция ассертивности индивида с его незащищенностью от манипуляций означает, что ассертивность, как и предполагалось, способствует защищенности от манипуляций. Это подтверждает и отрицательная корреляция ($r = -0,282, p = 0,05$) между групповой оценкой ассертивности, данной 41 сотрудником фирмы «Беллакт-Столица» каждому своему коллеге, и его самооценкой [6] незащищенности от манипуляций.

Индивиды, отличающиеся пассивным поведением, являются легко манипулируемыми [12]. Для мужчин и для женщин ассертивность является положительным фактором, защищающим от манипуляции.

Рассмотрим модели воздействия при основных типах поведения. В процессе контакта индивида с другим человеком его поведение оказывает то или иное воздействие на этого человека. Характер этого воздействия зависит от типа поведения, что должно отразиться в модели психологического воздействия [4. С. 17—18] (рис. 3).



Рис. 3. Модель психологического воздействия

В табл. 3 приведены модели психологического воздействия при разных типах поведения.

Таблица 3

Модели четырех типов поведения

Поведение	Вовлечение	Фоновые факторы	Мишени воздействия	Побуждение
Пассивное	Часто жалуется, преимущественно другим, а не тому, кто может решить проблему	Пассивное состояние; поддается требованиям других; изъясняется намеками; нервные жесты; скрытен; может проявлять безразличие	Чувство сострадания, апелляция к покровительству	Явное побуждение отсутствует. Человек избегает решения проблем, надеясь, что они разрешатся сами собой или из-за сострадания к нему
Ассертивное	Прямо и честно говорит о своих чувствах и намерениях; открыт для обсуждения	Открыто говорит о том, что его беспокоит, и о своих намерениях; слушает других и учитывает их мнение и интересы; проявляет ответственность	Взаимовыгодное сотрудничество; рациональные доводы	Предлагает решения и обсуждает их альтернативы, готов к компромиссам

Поведение	Вовлечение	Фоновые факторы	Мишени воздействия	Побуждение
Манипулятивное	Сообщает адресату информацию, направляющую мысли адресата в нужном направлении и с целью активизации адресата в соответствии с интересами инициатора воздействия	Благоприятный фон общения (аттракция), эксплуатация состояния сознания и функционального состояния адресата и присущих ему автоматизмов, привычных сценариев поведения; создание благоприятного внешнего фона (доверие к инициатору, его высокий статус, симпатия к нему и т.п.)	Источники мотивации адресата, его актуальные потребности и их проявления — интересы, склонности, желания, влечения, убеждения, идеалы, чувства, эмоции и т.п.	Скрытым образом навязывая свое мнение, подталкивает к включению у адресата нужного психического механизма (внутреннее побуждение), а также прямой актуализацией желаемого мотива, подходящим распределением ролей, заданием сценариев, включением адресата в соответствующую деятельность или референтную для него группу, подпороговым воздействием и т.п.
Агрессивное	Осуждает и обвиняет других	Говорит громко, напоористо, может употреблять ругательства, оскорблять собеседника	Предполагаемая неспособность адресата воздествия противостоять напору агрессии со стороны инициатора воздействия	Открыто навязывает свое мнение, в том числе используя угрозы и унижение адресата воздействия

Таким образом, включение в изучение основных типов поведения использование коммуникаторами скрытых воздействий позволило ввести в типологию (в дополнение к пассивному, агрессивному и ассертивному) еще один самостоятельный тип поведения — манипуляцию. Нами было показано, что все четыре типа поведения приводят к разным результатам для индивидов, использующих их; эти типы поведения описываются принципиально различными моделями порождающих их психологических воздействий; они осуществляются разными видами трансакций.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Большой психологический словарь / Сост. и общ. ред. Б. Мещеряков, В. Зинченко. — СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2004. [Bolshoy psihologicheskij slovar / Sost. i obchsh. red. B. Meshcherjakov, V. Zinchenko. — SPb.: prajm-Evroznak, 2004.]
- [2] Знаков В.В. Макиавеллизм: психологическое свойство личности и методика его исследования // Психологический журнал. — 2000. — Т. 21. — № 15. — С. 16—22. [Znakov V.V. Makiavellizm: psichologicheskoe svojstvo lichnosti i metodika ego issledovanija // Psichologicheskij jurnal. — 2000. — T. 21. — No 15. — S. 16—22.]
- [3] Шейнов В.П. Скрытое управление человеком. — М.: АСТ; Минск: Харвест, 2004. [Sheinov V.P. Skritoe upravlenie chelovekom. — M. AST; Minsk: Harvest, 2004.]
- [4] Шейнов В.П. Психологическое влияние. — 2-е изд. — М.: АСТ, 2007. [Sheinov V.P. Psihologicheskoe vlijanie. — 2-e izd. — M.: AST, 2007.]
- [5] Шейнов В.П. Макиавеллизм личности. Минск: Харвест, 2012. [Sheinov V.P. Makiavellizm lichnosti Minsk: Harbest, 2012.]

- [6] Шейнов В.П. Разработка опросника для оценки степени незащищенности индивида от манипулятивных воздействий // Вопросы психологии. — 2012. — № 4. — С. 147—154. [Sheinov V.P. Razrabotka oprosnika dlja osenki stepeni nezachshichshennosti individa ot manipuljativnih vozdejsrvij // Voprosy psikhologii. — 2012. — № 4. — S. 147—154.]
- [7] Шейнов В.П. Разработка теста ассертивности, удовлетворяющего требованиям надежности и валидности // Вопросы психологии. — 2014. — № 2. — С. 107—116. [Sheinov V.P. Razrabotka testa assertivnosti, udovletvorjauchshego trebovanijam nadeгности i validnosti // Voprosy psikhologii. — 2014. — No 2. — S. 107—116.]
- [8] Alberti R.E., Emmons M.L. *Your perfect right: A guide to assertive behavior*. San Luis Obispo, California: Impact, 1975.
- [9] Christoff K.A. On the function of assertive and aggressive behavior. Unpublished doctoral dissertation. — West Virginia University, Morgantown, 1982.
- [10] Deluty R.H. Children's Action Tendency Scale: A self-report measure of aggressiveness, assertiveness, and submissiveness in children // *Journal of Consulting and Clinical Psychology*. — 1979. — No 47. — P. 1061—1071.
- [11] Epstein N. Social consequences of assertion, aggression, passive aggression, and submission: Situational and dispositional determinants // *ehavior Therapy*. — 1980. — No 11. — P. 662—669.
- [12] Hartley P. *Interpersonal communication*. — London, New York: Routledge, 1999.
- [13] Hollandsworth J.G. Differentiating assertion and aggression: Some behavioral guidelines // *Behavior Therapy*. — 1977. — No 8. — P. 347—352.
- [14] Okanli A., Karakas S., Ozkan H. The relationship between mobbing and assertiveness in nurse // *Health MED*. — 2011. — V. 5. — No 3.
- [16] Rakos R.F. Content consideration in the distinction between assertive and aggressive behavior // *Psychological Reports*. — 1979. — No 44. — P. 767—773.
- [17] Rimm D.C., Masters J.C. *Behavior therapy: Techniques and empirical findings* (2nd ed.). — New York: Academic Press, 1979.
- [18] Salter A. *Conditioned reflex therapy*. — N.Y.: Capricorn, 1949.
- [19] Woolfolk R.L., Dever S. Perceptions of assertion: An empirical analysis // *Behavior Therapy*. — 1979. — No 10. — P. 404—411.

TYPES OF CONDUCT UNDER OPEN AND HIDDEN IMPACT

V.P. Sheinov

Chair of Psychology and Pedagogical Skills
Republican Institute of Higher Education
Moscowskaja str., 15, Minsk, Republic of Belarus, 220001

The article justifies the inclusion of the manipulative behavior in the classical typology of behavior (passive, aggressive, assertive). It is shown that all the four types of behavior have fundamentally different models of the psychological influences and transactions realizing them.

Key words: passive, aggressive, assertive and manipulative behavior, psychological influence model, transactional analysis.