

Особенности статусного поведения людей с разными уровнями макиавеллизма

Я.В. Безрукавая,

студентка кафедры психологии управления факультета социальной психологии Московского городского психолого-педагогического университета

yana.bezrukavaya@gmail.com

Т.В. Кочетова,

кандидат психологических наук, доцент кафедры психологии управления факультета социальной психологии Московского городского психолого-педагогического университета

kochetovatv@gmail.com

Светлой памяти А. Д. Лариной посвящается

Статья посвящена проблеме поиска взаимосвязи между приемами и способами статусного поведения и уровнем макиавеллизма личности, а также выявлению взаимозависимостей между тактиками статусного поведения у людей с разным социальным статусом и выраженностью у них склонности к манипулированию. Исследование проводилось на студентах IV и V курсов факультета социальной психологии Московского городского психолого-педагогического университета. В результате исследования были выделены основные наборы приемов и способов – тактик – статусного поведения испытуемых с различным уровнем макиавеллизма, рассматривались корреляционные взаимозависимости между ними. Полученные результаты способствуют формированию более полного представления о структурном аспекте статусного поведения и проявлениях макиавеллизма как личностной характеристики.

Ключевые слова: статусное поведение, тактики статусного поведения, статусность, макиавеллизм.

Анализ литературы, посвященной проблеме изучения статусного поведения, позволяет прийти к выводу, что на данный момент среди представителей различных направлений и научных школ наблюдается устойчивый интерес к изучению поведенческих проявлений статусности – на это указывает рост количества исследований, затрагивающих данную проблематику [7; 9; 14; 17].

Интерес к обозначенной проблеме объясняется тем, что статусные различия играют огромную роль в социальном поведении в целом и оказывают значительное влияние на групповые процессы. Статус, в первую очередь, определяет положение индивида или группы в социальной системе. Организации и группы наделяют индивида статусными атрибутами. Таким образом, среди членов группы (и даже вне ее) существует довольно ясное представление о статусном положении каждого конкретного индивида. В качестве статусной характеристики может выступать любая социальная и индивидуальная характеристика: внешняя привлекательность или уродливость (например, шрамы на лице), молодость или старость и др. Различные умения и навыки индивида также могут выступать в качестве статусной характеристики [5; 7; 14].

Важно отметить, что роль и значение универсальных проявлений статусности оцениваются исследователями по-разному. Например, Л. Милей (L. Mealey) утверждала, что любые формы статусного поведения направлены на достижение определенного места в социальной иерархии, тогда как Р. Хоган (R. Hogan) отмечал, что проявление статусности является отдельным паттерном социального поведения, типом социального поведения [7; 17; 18].

Таким образом, можно констатировать, что даже наиболее общие представления о статусном поведении как самостоятельном инварианте социального поведения не являются однозначными и по-разному трактуются различными специалистами, работающими в рамках данной проблематики. И эти различия в трактовке определяются, прежде всего, различиями в методологических основаниях и подходах.

Например, в рамках одного из наиболее распространенных подходов к исследованию статусности рассматриваются социальные детерминанты и изучаются внешние факторы (в частности – социальные ситуации), обуславливающие проявления различных поведенческих особенностей. Такой позиции придерживаются С. Ворчел (S. Worchel) и Г.Купер (G. Cooper), которые рассматривают ситуацию конфликта как одну из возможных причин формирования агрессивных тактических приемов и способов в статусном поведении [7; 19].

Иной точки зрения придерживаются сторонники подхода, изучающего внутренние детерминанты статусности – индивидуально-психологические характеристики. Здесь выделяется другой аспект исследования статусных проявлений. В частности, авторы, придерживающиеся данного исследовательского подхода, основываются на идее имеющегося у всех представителей вида универсального сходства, являющегося результатом эволюции, и рассматривают эволюционно-генетические детерминанты статусного поведения, которые представляют собой видовой «поведенческий признак» и характеризуют как отдельного индивида, так и группу. Степень выраженности того или иного универсального свойства у отдельного индивида характеризует набор его индивидуальных поведенческих проявлений. Основной составляющей данного набора выступают конкретные формы социального поведения, направленные на решение адаптационных задач [7].

Таким образом, предельно обобщая различные подходы к изучению проявлений статусности, можно заключить, что под статусным поведением (в наиболее общем виде) понимается набор определенных поведенческих особенностей индивида, характеризующий определяющую линию поведения индивида в различных социальных ситуациях и способ его взаимодействия с окружением [7].

В нашем исследовании мы изучаем взаимосвязь между выбором тактических приемов и способов статусного поведения и уровнем макиавеллизма личности.

Макиавеллизм – психический синдром, основанный на сочетании взаимосвязанных когнитивных, мотивационных и поведенческих характеристик. Это устойчивая черта личности, которая выражает системы отношений человека к другим людям [10].

К чертам макиавеллизма можно отнести: убеждение, что людьми можно и нужно манипулировать; владение умениями и навыками манипуляции; сокрытие истинных намерений; идеологический нейтралитет; вовлечение в межличностные взаимоотношения без ярко выраженных эмоций; готовность временно изменить свою точку зрения, если это выгодно; эмоциональную отчужденность; ориентацию на проблему, а не на собеседника; недоверчивость к окружающим; доминирование экономических и социально-статусных ценностей над моральными и гуманистическими (это не значит, что они всегда неэтичны); преобладание экономической ответственности над социальной и моральной.

Макиавеллизм в той или иной степени присущ всем людям и поэтому его, как правило, рассматривают как количественную характеристику [10].

Люди с высоким уровнем макиавеллизма характеризуются как эгоистичные, доминирующие, амбициозные, смелые, умные, настойчивые. Они обладают выраженной способностью к сокрытию негативных характеристик своей личности, более коммуникабельны и убедительны независимо от того, говорят ли они правду или лгут. Это целеустремленные личности, конкурентоспособные, направленные, прежде всего, на достижение цели, а не на взаимоотношения с партнерами. Как правило, они безразличны к другим людям, циничны, четче замечают слабые места других людей и успешно этим пользуются. Людей с высоким уровнем макиавеллизма лучше описывать в терминах личностной силы, инициативности, компетентности в социальном взаимодействии – они способны выбрать необходимую линию поведения для успешного манипулирования другими людьми, сформировать ложное впечатление.

Личности с низким уровнем макиавеллизма характеризуются как сентиментальные, нерешительные, трусливые, поддающиеся влиянию, честные и надежные. Они строят свое поведение по идеальному образцу взаимодействия с другими и особым образом пытаются построить свои отношения в статусной иерархии [10].

Таким образом, представляется вполне логичным изучение характера взаимосвязей и взаимозависимостей между проявлениями макиавеллизма и статусными поведенческими особенностями.

Мы решили рассмотреть взаимосвязь тактических приемов и способов статусного поведения и уровня макиавеллизма личности, а также проследить взаимосвязь между тактиками статусного поведения у людей с высоким и низким социальным статусом.

Мы предположили, что люди, с разными уровнями макиавеллизма, избирают различные тактики статусного поведения.

Сбор данных в ходе исследования проводился на студентах-психологах IV и V курсов Московского городского психолого-педагогического университета. Всего в исследовании приняли участие 34 испытуемых: 26 девушек и 8 юношей, в возрасте от 20 до 27 лет.

В ходе исследования использовался следующий методический инструментарий:

- 1) социометрия;
- 2) мак-шкала, разработанная Р. Кристи(R.Christie) и Ф. Гейс (F.Geis);
- 3) опросник «События и факты, оказывающие влияние на статус и репутацию» Д. Басса (D.M. Buss) в адаптации Т.В. Кочетовой.

Социометрия использовалась для диагностики межличностных отношений группы, а также с целью определить социальное положение каждого члена.

Испытуемым давалась следующая инструкция: «Ответьте, пожалуйста, на следующие вопросы. Укажите фамилию и имя этого человека.

1. Если бы у тебя была возможность пригласить кого-либо из учащихся своей группы к себе на день рождения, то кого ты пригласил(а) бы?
2. А кого пригласил(а) бы на день рождения в последнюю очередь?
3. Кому ты доверишь свою тайну?
4. А кому никогда не доверишь свою тайну?»

Исходя из полученных результатов, подсчитывалось количество положительных и отрицательных выборов для каждого члена группы.

Методика измерения уровня макиавеллизма личности (мак-шкала), разработанная Р. Кристи (R. Christie) и Ф. Гейс (F. Geis), позволяет измерить у испытуемых склонность к манипулированию. Методика состоит из двадцати утверждений, к которым дается инструкция: «Оцените, насколько перечисленные ниже признаки отвечают вашим установкам относительно себя и других людей. Оценку каждого приведенного суждения необходимо выразить, используя пятибалльную шкалу: 1 балл – совершенно не согласен; 2 балла – не согласен; 3 балла – трудно сказать; 4 балла – согласен; 5 баллов – совершенно согласен».

Обработка заключается в следующем: суммируются все баллы, написанные испытуемым во всех пунктах, входящих в соответствующую шкалу, за исключением пунктов 2, 4, 6, 9, 10, 11, 14, 16, 17, 19, имеющих инвертированную пятибалльную шкалу. По перечисленным пунктам в суммарный балл шкалы идут не те баллы, которые написаны испытуемым, а разница, которая получается после вычитания из шести баллов балла, написанного в бланке ответов (т. е. по формуле: $S=6-M$, где M – балл, написанный испытуемым, S – балл, который войдет в общую сумму баллов для данной шкалы). Данные инвертированной шкалы суммируются с баллами основной шкалы.

Полученные результаты имеют следующую интерпретацию. Если испытуемый набирает менее 50 баллов, то данный результат является показателем низкого уровня макиавеллизма. В таком случае у испытуемого предполагается наличие таких качеств, как застенчивость, вежливость, отсутствие грубых выражений в речи. Люди с низкой склонностью к манипуляции часто проявляют эмпатию и сочувствие, могут уступать, стараются понять людей. Они также нуждаются в помощи и признании со стороны окружающих, стремятся к тесному сотрудничеству, склонны доверять людям, отличаются

дружелюбным отношением к окружающим, правдивостью, доверчивостью, искренностью и добросовестностью.

Испытуемые, набравшие более 50 баллов, характеризуются наличием высокого уровня макиавеллизма, который предполагает стремление говорить правду, критичность и прямолинейность. Отмечается настойчивость в достижении цели, доминантность, напористость и агрессивность, любовь к соревнованию. Таким людям свойственны пренебрежение социальным одобрением, тенденция иметь особое мнение, отличное от мнения большинства, уверенность в себе, чувство собственного превосходства. Люди с высокой склонностью к манипуляции склонны к наличию внутренних конфликтов. Они тщеславны, любят лесть, умеют приспосабливаться в любой ситуации.

С помощью опросника Д. Басса изучалось влияние некоторых событий и поступков на статус и репутацию людей, которые переживают эти события или совершают эти поступки. Испытуемым предлагалось оценить ожидаемый эффект каждого поступка или события по приведенной ниже шкале (от -4 до +4), если эти события произошли с мужчиной и если это сделала женщина.

Испытуемыми использовалась следующая шкала:

- +4 – в значительной степени повышает статус и репутацию;
- +3 – умеренно повышает статус и репутацию;
- +2 – немного повышает статус и репутацию;
- +1 – незначительно повышает статус и репутацию;
- 0 – не оказывает никакого эффекта на статус и репутацию;
- 1 – незначительно понижает статус и репутацию;
- 2 – немного понижает статус и репутацию;
- 3 – умеренно понижает статус и репутацию;
- 4 – в значительной степени понижает статус и репутацию.

Из опросника Д. Басса мы использовали лишь те шкалы, которые характеризуют тактические приемы и способы, лежащие в основе стратегии манипулирования. Таким образом, в опросник вошли четыре шкалы: «Агрессивность по отношению к другим»; «Демонстрация отрицательных качеств»; «Использование секса для статусного продвижения»; «Социальная лень».

Шкала «Агрессивность по отношению к другим» отражает стратегию людей, готовых к насилию и подавлению, использующих в своем поведении принуждение, агрессию. У таких людей наблюдается ориентация на статус, силу, власть, а также имеется пристрастие к

алкоголю. Шкала включает в себя вопросы о судимости человека, наличии у него расистских настроений, склонности к воровству.

Шкала *«Демонстрация отрицательных качеств»* описывает поведение человека относительно различных сфер жизни. Одна из таких сфер – отношение человека к деньгам: склонность к демонстрации своего материального богатства, жадность, стремление распорядиться деньгами, исходя только из своих интересов. Демонстрация отрицательных качеств проявляется также в плохом отношении с членами семьи и соседями. Сексуальные связи на стороне при наличии постоянного партнера и/или наличие сверхзависимого партнера также свидетельствуют об использовании данной стратегии статусного поведения.

Шкала *«Использование секса для статусного продвижения»* описывает статусные проявления, для которых характерны следующие черты: наличие разнообразного сексуального опыта, наличие более одного сексуального партнера. Люди, использующие данные тактики статусного поведения, имеют репутацию легко доступного сексуального партнера, дерзки в общении, могут иметь детей вне брака.

Шкала *«Социальная лень»* характеризует следующее поведение: неорганизованность, зависимость от других людей, зависимость от референтной группы. Часто такие люди совершают безответственные и незрелые поступки и подвергаются оскорблениям со стороны представителей своего и противоположного пола.

Для компьютерной обработки результатов исследования применялся статистический пакет «Статистика» («STATISTICA for Windows» Release 6.0).

Для определения достоверности различий между сравниваемыми частями выборки был использован t-критерий Стьюдента, а для поиска корреляционных зависимостей использовался коэффициент линейной корреляции Пирсона.

Участникам исследования были одновременно предложены все методики.

В ходе анализа результатов исследовался характер взаимосвязи между тактиками статусного предпочтения мужчин и женщин по отношению друг к другу и склонностью к манипуляции. Данную корреляцию мы рассматривали в целом для всей выборки: и для юношей, и для девушек в отдельности, после чего проводились сравнительные анализы статусного поведения и уровня макиавеллизма у испытуемых с различным социальным статусом. Исходя из полученных социометрических данных, нами изучалась связь между статусным поведением людей с отрицательными выборами и людей с положительными выборами и их склонностью к манипулированию.

Результаты исследования

В результате исследования было обнаружено, что между статусными появлениями и склонностью к манипулированию прямой взаимосвязи на всей выборке не обнаружено. Однако при рассмотрении отдельных частей выборки (юноши и девушки) были получены следующие результаты: у девушек взаимосвязи между уровнем макиавеллизма и предпочтениями в тактиках поведения выявлено не было, у части выборки (юноши) была обнаружена значимая взаимосвязь между приемами и способами статусного поведения, демонстрирующими отрицательные социальные качества, и склонностью к манипулированию. Результаты корреляции между тактиками статусного поведения и уровнем макиавеллизма в представлениях юношей показаны в табл. 1.

Т а б л и ц а 1

Корреляция между тактиками статусного поведения и уровнем макиавеллизма (юноши)

Шкалы опросников	r	p
Демонстрация отрицательных качеств	0,75	0,005
Мак-шкала		

Примечание. r – коэффициент корреляции; p – уровень значимости.

Особый интерес вызвали результаты корреляционного анализа представлений юношей и девушек о статусных предпочтениях друг друга. Результаты анализа представлены в табл.2.

Т а б л и ц а 2

Взаимосвязь между тактиками статусного поведения юношей и девушек с различным уровнем макиавеллизма

Шкалы опросника Д. Басса	r	t	p
Агрессивность по отношению к другим_(юноши)	0,4	4,69	0 **
Агрессивность по отношению к другим_(девушки)			
Агрессивность по отношению к другим_(юноши)	0,03	0,92	0,36
Демонстрация отрицательных качеств_(девушки)			

Агрессивность по отношению к другим_(юноши)			
Использование секса для статусного продвижения_(девушки)	0,002	0,28	0,78
Агрессивность по отношению к другим_(юноши)	0,05	1,24	0,22
Социальная леность_(девушки)			
Демонстрация отрицательных качеств_(юноши)	0,07	1,51	0,14
Агрессивность по отношению к другим_(девушки)			
Демонстрация отрицательных качеств_(юноши)	0,52	5,92	0 **
Демонстрация отрицательных качеств_(девушки)			
Демонстрация отрицательных качеств_(юноши)			
Использование секса для статусного продвижения_(девушки)	0,12	2,08	0,05 *
Демонстрация отрицательных качеств_(юноши)	0,25	3,27	0,002 **
Социальная леность_(девушки)			
Использование секса для статусного продвижения_(юноши)	0,02	-0,8	0,43
Агрессивность по отношению к другим_(девушки)			
Использование секса для статусного продвижения_(юноши)	0,06	-1,39	0,18
Демонстрация отрицательных качеств_(девушки)			
Использование секса для статусного продвижения_(юноши)			
Использование секса для статусного продвижения_(девушки)	0,09	-1,76	0,09
Использование секса для статусного продвижения_(юноши)	0,13	-2,18	0,04 *
Социальная леность_(девушки)			
Социальная леность_(юноши)	0,11	2,03	0,05 *
Агрессивность по отношению к другим_(девушки)			
Социальная леность_(юноши)	0,28	3,49	0,001 **
Демонстрация отрицательных качеств_(девушки)			
Социальная леность_(юноши)			
Использование секса для статусного продвижения_(девушки)	0,08	1,71	0,096
Социальная леность_(юноши)	0,57	6,57	0 **
Социальная леность_(девушки)			

Примечание: r – коэффициент корреляции; t – критерий Стьюдента; p – уровень значимости (* – < 0,05; ** – < 0,005).

Кроме того, в ходе исследования было выявлено, что девушки, в отличие от юношей, имеют более дифференцированное представление о статусном поведении. Юноши из всех тактик статусного поведения продемонстрировали наличие взаимосвязи между представлениями о социальной лености у мужчин и женщин, тогда как девушки

продемонстрировали значительно больше взаимосвязей между представлениями о приемах и способах статусного поведения для представителей обоих полов.

Результаты корреляции между статусными представлениями юношей и девушек отражены в табл. 3 и табл. 4.

Т а б л и ц а 3

Представления о статусном поведении (юноши)

Шкалы опросника Д. Басса	r	t	p
Социальная леность (юноши)	0,77	4,50	0,004*
Социальная леность (девушки)			

Примечание: r – коэффициент корреляции; t – критерий Стьюдента; p – уровень значимости.

Т а б л и ц а 4

Представления о статусном поведении (девушки)

Шкалы опросника Д. Басса	r	t	P
Агрессивность по отношению к другим (юноши)	0,40	3,99	0,000 **
Агрессивность по отношению к другим (девушки)			
Демонстрация отрицательных качеств (юноши)	0,57	5,59	0,000 **
Демонстрация отрицательных качеств (девушки)			
Использование секса для статусного продвижения (девушки)	0,17	2,19	0,04 *
Демонстрация отрицательных качеств (юноши)	0,32	3,36	0,003 **
Социальная леность (девушки)			
Использование секса для статусного продвижения (юноши)	0,16	-2,16	0,04 *
Использование секса для статусного продвижения (девушки)			

Социальная леность (юноши)	0,33	3,45	0,002 **
Демонстрация отрицательных качеств (девушки)			
Социальная леность (юноши)	0,53	5,18	0,000**
Социальная леность (девушки)			

Примечание: r – коэффициент корреляции; t – критерий Стьюдента; p – уровень значимости (* – < 0,05; ** – < 0,005).

Проведенный сравнительный анализ приемов и способов статусного поведения юношей и девушек с высоким и низким социальным статусом значимых различий не выявил, это можно объяснить тем обстоятельством, что в настоящем исследовании рассматривались только те проявления статусности, которые характеризуют стратегию манипулирования и могут быть обусловлены наличием высокого уровня макиавеллизма.

Выводы

Анализируя полученные результаты, можно говорить о том, что гипотеза о наличии связи между уровнем макиавеллизма и выбором тактик статусного поведения, выдвинутая в настоящем исследовании, нашла лишь частичное подтверждение. Так, только у юношей обнаруженная склонность к манипулированию оказалась взаимосвязанной с такими приемами и способами статусного поведения, как «демонстрация социально отрицательных качеств».

Полученные результаты свидетельствуют в пользу нового предположения о том, что связь между уровнем макиавеллизма и проявлениями статусности может быть опосредована другими факторами (например, другими личностными особенностями или другими социально-психологическими переменными).

Полученные результаты открывают возможность для дальнейшего изучения проявлений статусности. Основываясь на данных, полученных в ходе исследования, можно наметить схему дальнейшего изучения склонности к манипулированию, обусловленной уровнем макиавеллизма личности, и взаимосвязи склонности к манипулированию с тактиками манипулирования в статусном поведении человека.

Подобные исследования представляются нам довольно перспективными, имеющими практическое значение, поскольку могут быть использованы в деятельности психолога-практика, работающего в сфере психодиагностики и развития персонал-технологий для

отбора персонала и планирования индивидуальной карьеры специалиста с учетом особенностей его статусного продвижения по служебной лестнице и выстраивания статусных отношений с окружающими.

Литература

1. *Беденко С.В.* Исследование влияния манипулятивной направленности личности в общении на ее социометрический статус в группе // Вестн. Адыг. гос. ун-та. 2005. № 1.
2. *Беденко С.В.* Исследование влияния манипулятивной направленности личности в общении на ее социометрический статус в группе // Вестн. Адыг. гос. ун-та. 2005. № 1.
3. *Грачев Г., Мельник И.* Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия.
URL: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/Grach/index.php
4. *Доценко Е.Л.* Психология манипуляции. М., 1996.
5. *Занковский А.* Организационная психология: 2-е изд. М., 2002.
6. *Знаков В.В.* Макиавеллизм, манипулятивное поведение и взаимопонимание в межличностном общении // Вопросы психологии. 2002. № 6.
7. *Кочетова Т.В.* Эволюционная парадигма в социально-психологических исследованиях. М., 2011.
8. URL: <http://lib.mgppu.ru/opacunicode/index.php?url=/notices/index/IdNotice:93892/Source:default>
9. Краткий психологический словарь / Под ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. М., 1985.
10. *Ларина А.Д.* Подходы, установки и перспективы в исследовании макиавеллизма // Вопросы психологии. 2010. № 3. URL: <http://psychlib.ru/mgppu/periodica/VP032010/Lpy-001.htm>
11. *Ларина А.Д., Погодина А.В.* Макиавеллизм и социометрический статус подростка в учебной группе // Психологическая наука и образование. 2007. № 5.
12. *Чалдини Р.* Психология влияния. СПб., 1999.
13. *Alterman A.I. et al.* A typology of antisociality in methadone patients // Journal of Abnormal Psychology. 1998. Vol. 107. № 3.

14. *Austin E.J. et al.* Emotional intelligence, Machiavellianism and emotional manipulation: Does EI (Emotional Intelligence) have a dark side? // *Personality and Individuality Differences*. 2007. Vol. 43. № 6.
15. *Buss D.M.* The evolution of desire: Strategies of human mating//*Harvard Journal of Law and Public Policy*. 2006. № 18.
16. *Byrne R., Whitten A.* Machiavellian Intelligence: Social Expertise and the Evolution of Intellect in Monkeys, Apes and Humans. Oxford, 1988.
17. *Christie R., Geis F.* Studies in Machiavellianism. N.Y., 1970.
18. *Hogan R., Hogan J.* Personality and status // D.G. Gilbert, J.J. Connolly (eds.). *Personality, Social Skills, and Psychopathology: An Individual Differences Approach*. N.Y., 1991.
19. *Mealey L.* The sociobiology of sociopathy: An integrated evolutionary model // *Behavioral and Brain Sciences*. 1995. № 18.
20. *Worchel S., Cooper G.* Understanding Social psychology. N.Y., 1983.

Features of status behavior of people with different levels of Machiavellianism

Ya.V. Bezrukavaya,

*Student, Chair of Psychology of Management, Department of Social Psychology,
Moscow State University of Psychology and Education
yana.bezrukavaya@gmail.com*

T.V. Kochetova,

*PhD in Psychology, Associate Professor, Chair of Psychology of Management,
Department of Social Psychology, Moscow State University of Psychology and
Education
kochetovatv@gmail.com*

The article is devoted to the problem of finding the relationship between the techniques and patterns of status behavior and the level of Machiavellian personality, as well as to the identification of interdependencies between tactics of status behavior in people with different social status and their level of manipulation. The study was conducted on students of 4 and 5 years, Faculty of Social Psychology, Moscow State University of Psychology and Education. The study revealed the main set of techniques and methods – tactics – of status behavior in subjects with different levels of Machiavellianism, showing the correlation relationship between the two. The results contribute to a more complete picture of the structural aspects of the status behavior and Machiavellian manifestations as personality characteristics.

Keywords: status behavior, tactics of status behavior, status, Machiavellianism.

References

1. *Bedenko S.V.* Issledovanie vliyaniya manipulyativnoi napravlenosti lichnosti v obshenii na ee sociometricheskii status v gruppe // Vestn. Adyg. gos. un-ta. 2005. № 1.
2. *Bedenko S.V.* Issledovanie vliyaniya manipulyativnoi napravlenosti lichnosti v obshenii na ee sociometricheskii status v gruppe // Vestn. Adyg. gos. un-ta. 2005. № 1.

3. *Grachev G., Mel'nik I.* Manipulirovanie lichnost'yu: organizaciya, sposoby i tehnologii informacionno-psihologicheskogo vozdeistviya. URL: [http://www.gumer.info/bibliotek Buks/Psihol/Grach/index.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/Grach/index.php)
4. *Docenko E.L.* Psihologiya manipuliyacii. M., 1996.
5. *Zankovskii A.* Organizacionnaya psihologiya: 2-e izd. M., 2002.
6. *Znakov V.V.* Makiavellizm, manipulyativnoe povedenie i vzaimoponimanie v mezhlichnostnom obshenii // Voprosy psihologii. 2002. № 6.
7. *Kochetova T.V.* Evolyucionnaya paradigma v social'no-psihologicheskikh issledovaniyah. M., 2011.
8. URL: <http://lib.mgppu.ru/opacunicode/index.php?url=/notices/index/IdNotice:93892/Source:default>
9. Kratkii psihologicheskii slovar' / Pod red. A.V. Petrovskogo, M.G. Yaroshevskogo. M., 1985.
10. *Larina A.D.* Podhody, ustanovki i perspektivy v issledovanii makiavellizma // Voprosy psihologii. 2010. ¹ 3. URL: <http://psychlib.ru/mgppu/periodica/VP032010/Lpy-001.htm>
11. *Larina A.D., Pogodina A.V.* Makiavellizm i sociometricheskii status podrostka v uchebnoi gruppe // Psihologicheskaya nauka i obrazovanie. 2007. № 5.
12. *Chaldini R.* Psihologiya vliyaniya. SPb., 1999.
13. *Alterman A.I. et al.* A typology of antisociality in methadone patients // Journal of Abnormal Psychology. 1998. Vol. 107. № 3.
14. *Austin E.J. et al.* Emotional intelligence, Machiavellianism and emotional manipulation: Does EI (Emotional Intelligence) have a dark side? // Personality and Individuality Differences. 2007. Vol. 43. № 6.
15. *Buss D.M.* The evolution of desire: Strategies of human mating//Harvard Journal of Law and Public Policy. 2006. № 18.
16. *Byrne R., Whitten A.* Machiavellian Intelligence: Social Expertise and the Evolution of Intellect in Monkeys, Apes and Humans. Oxford, 1988.
17. *Christie R., Geis F.* Studies in Machiavellianism. N.Y., 1970.
18. *Hogan R., Hogan J.* Personality and status // D.G. Gilbert, J.J. Connolly (eds.). Personality, Social Skills, and Psychopathology: An Individual Differences Approach. N.Y., 1991.
19. *Mealey L.* The sociobiology of sociopathy: An integrated evolutionary model // Behavioral and Brain Sciences. 1995. № 18.
20. *Worchel S., Cooper G.* Understanding Social psychology. N.Y., 1983.