

УДК 316.6

СЕМАНТИКА МАНИПУЛЯЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ У СТУДЕНТОВ-ПЕДАГОГОВ

Д. А. Басов

THE SEMANTICS OF THE FUTURE TEACHERS' MANIPULATIVE BEHAVIOR

D. A. Basov

Представлены результаты исследования с помощью метода семантического дифференциала восприятия студентами педагогических специальностей ситуации манипулирования. Показана зависимость оценки жертвы манипуляции и манипулятора от их культурной идентификации. Рассмотрены семантические особенности самооценки испытуемых в контексте ситуации манипулирования. Выявлена тенденция к критичности и более низкому оцениванию русских персонажей, по сравнению с американскими. Исследования склонности к манипулированию и уровня развития эмпатии у студентов педагогических специальностей дополняют портрет личности будущих педагогов. Полученные результаты могут быть использованы для уточнения психологического портрета манипулятора и жертвы манипуляционного воздействия, а также для разработки методов и приемов защиты от манипуляционного воздействия.

The presented findings arise from the research of the perception of manipulation situation by students majoring in Pedagogics by means of the semantic differential method. The dependency relations on cultural identity of victims and the manipulator's self-appraisal are presented. Semantic features of participants' self-concept are considered in the context of the manipulating behavior. The tendency to criticism and undervaluing of the Russian characters in comparison with the American ones is revealed. The research suggests the attained results concerning the students' psychological profile can be extended by their propensity for manipulating and the empathy development level. The research findings can be widely used to introduce the clarity of the psychological profiles of the manipulator and the victim of manipulation impact as well as the development of the methods and techniques of manipulation impact protection.

Ключевые слова: жертва, макиавеллизм, манипулятор, манипуляция, психологическое влияние, психологическое воздействие, семантический дифференциал.

Keywords: victim, Machiavellianism, manipulator, manipulation, psychological influence, psychological impact, semantic differential test.

Сейчас все более возрастает опасность, связанная с резким увеличением информационных потоков, в связи с чем говорят о полномасштабной информационной войне между корпорациями и государствами «Партнеры» обвиняют друг друга в искажении информации, использовании манипулятивных технологий. Становится актуальным исследование не только манипуляции индивидуальным сознанием, но и общественным. С. Г. Кара-Мурза, описывая манипуляцию общественным сознанием, сравнил этот процесс с войной, в которой с одной стороны участвует хоть небольшая, но хорошо вооруженная, организованная армия чужеземцев, а с другой мирное население, которое к этой войне не готово [3, с. 5]. И такие угрозы актуализируют важность понимания механизмов и технологий манипуляций, а также защиты от влияния манипулятивной информации. В то время как за рубежом изучению данной проблемы уделялось значительное внимание (исследования касались как личности манипулятора, так и особенности «жертвы» манипуляции, а также самих технологий манипулирования), а сами исследования уже насчитывают полвека [15, с. 3], то в отечественной психологии эта тема стала активно обсуждаться гораздо позже. Несмотря на то, что с каждым годом появляется все больше трудов посвященных, данной проблеме, можно констатировать, что, во-первых, особенности сознания манипулируемого и манипулятора изучены слабо, во-вторых, остается открытым вопрос о причинах готовности к манипуляционному или манипулируемому поведению. Интерес представляет исследование механизмов идентификации человеком себя с жертвой манипуляции (манипулируемым) или манипулятором. Возмож-

но, что понимание направленности вектора неосознаваемой идентификации станет основой для прогнозирования возможного типа поведения человека в ситуации манипулирования. Недостаточно проработанным остается вопрос о факторах, обуславливающих устойчивость личности к манипуляционным воздействиям и о методах и приемах формирования этой устойчивости. Все выше перечисленное обуславливает научную актуальность обозначенной проблемы.

В процессе предварительного исследования мы выявили, что на тему манипулирования общественным сознанием большинство опрошенных (в основном студенты первых курсов педагогических специальностей) высказываются негативно, но когда заходит речь о использовании манипуляции в повседневной жизни, то как раз большинство говорит о даже необходимости применения подобных приемов. И достаточно часто проговаривается следующее: «...когда манипулируют мной – это плохо, когда манипулирую я – это если и не хорошо, то вполне приемлемо, допустимо».

Как синоним манипуляции в психологических работах используются термины: социальное влияние, манипулятивное общение, психологическое манипулирование, психологическое влияние, психологическое воздействие, макиавеллизм [1; 10; 11; 15; 16].

В Оксфордском словаре манипуляцию трактуют как «акт влияния на людей или управления ими или вещами с ловкостью, особенно с пренебрежительным подтекстом, как скрытое управление или обработка» [2, с. 45].

Термин «макиавеллизм» изначально обозначал политику, пренебрегающую нормами морали [13,

с. 756]. Как самостоятельная психологическая категория макиавеллизм личности стал рассматриваться после выхода работ Р. Кристи и Ф. Гейс [15, с. 6]. Макиавеллизм понимался как эксплуататорская установка в отношении других, отношение к ним как к слабым, зависимым, которых можно использовать для достижения своих целей. Учеными были получены данные о том, что уже в десятилетнем возрасте присутствуют индивидуальные различия в макиавеллизме. Частое применение манипуляций и их результативность может привести к деформациям личности [4, с. 127].

У зарубежных ученых существуют диаметрально противоположные точки зрения на проблему манипулирования. Одни исследователи считают манипуляции необходимыми и полезными, аргументируя тем, что они заменяют грубые методы достижения цели, а другие рассматривают манипуляцию как форму принуждения и насилия, которая лишает человека свободного выбора, нарушает право человека на свободное самовыражение и волеизъявление [11, с. 68]. Манипулятор в первом случае видится как искушенный в различных приемах субъект общения, во втором – как личность несовершенная, неуверенная в себе и других.

Манипуляция трактуется и как коммуникативное воздействие, которое ведет к актуализации у объекта воздействия определенных мотивационных состояний (а вместе с тем и чувств, аттитюдов, стереотипов), побуждающих его к поведению, желательному (выгодному) для субъекта воздействия; при этом не предполагается, что оно обязательно должно быть невыгодным для объекта воздействия [1, с. 274].

А. А. Бодалев определяет манипуляцию как общение, направленное на получение выгоды одним из субъектов общения [11, с. 68]. Характеризуя манипулятивное общение, Е. П. Ильин отмечает, что под манипуляцией понимают побуждение, которое скрыто от адресата влияния и направлено на изменение его отношения к чему-либо, или побуждение к принятию решения, выполнению действия, которые необходимы манипулятору для достижения его целей [4, с. 114]. Схожее определение дает Е. В. Сидоренко, которая манипуляцию трактует как преднамеренное и скрытое побуждение другого человека к переживанию определенных состояний, принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей [12, с. 49].

Выделив признаки и сформировав критерии манипуляции, Е. Л. Доценко предложил её рабочее определение: «манипуляция – это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями» [2, с. 59].

Рассматривая особенности психологического манипулирования людьми, указывают, что в его основе находится особое воздействие на подсознание человека (преимущественно на его эмоции, чувства и переживания) с целью программирования желания партнера сотрудничать [10, с. 362]. Манипуляция понимается как воздействие одного индивида на другого с целью выполнения последним воли первого [3, с. 7], а манипулятивное общение – как общение, при кото-

ром к партнеру относятся как к средству достижения внешних по отношению к нему целей [4, с. 114].

Близкое понятие «влияние» определяется как процесс и результат изменения поведения другого человека, его установок, намерений, представлений, оценок и т. п. в ходе взаимодействия с ним [9, с. 53]. В близком значении понимается психологическое воздействие как «проникновение» одной личности или группы лиц в психику другой личности (или группы лиц). Целью и результатом такого «проникновения» является изменение, перестройка индивидуальных или групповых психических явлений (взглядов, отношений, мотивов, установок, состояний и т. п.) [6, с. 160].

Таким образом, в отечественной психологии представлены различные позиции относительно сущности манипуляции. По разному понимается и вопрос о продуктивности манипуляции. О деструктивном характере манипуляции говорится в ряде современных работ отечественных ученых [7; 11]. При этом выражена и иная точка зрения: например, Е. Л. Доценко указывает на пользу манипуляций в обыденной жизни, упоминая о том, что она выполняет роль средства мягкой защиты и от руководителей различного ранга, а также родственников, коллег, знакомых и малознакомых людей, которые совершают выпады в ваш адрес. Он также считает, что изучение манипуляции даст возможность развивать мастерство манипулирования, а изучение жертв манипуляций позволит найти ресурсы и разработать эффективные методы, приемы противостояния манипуляциям и манипуляторам [2, с. 11 – 13].

При разном отношении в понимании продуктивности или деструктивности манипуляции, не вызывает сомнений необходимость изучения ее механизмов. Несмотря на то, что психологический портрет как самого манипулятора, так и жертвы манипуляции в общих чертах определен, но неясны его многие характеристики: степень устойчивости манипулятивной позиции, ее детерминанты, структура и особенности взаимосвязи с иными личностными компонентами. Проблемой является и недостаточность адекватных методов исследования манипуляторов и манипулируемых.

Мы исходили из гипотетического предположения о том, что в семантической оценке манипулятора и его жертвы будет проявляться близость семантики самооценки испытуемых семантике одного из участников ситуации манипуляции. Также предполагалось, что на оценку манипулятора может оказать влияние его принадлежность к той или иной культуре.

Исследование проводилось в 2013 – 2015 гг. на базе государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения Иркутской области «Иркутский региональный колледж педагогического образования» и Педагогического института ФГБОУ ВПО «Иркутский государственный университет». В исследовании участвовало 57 студентов педагогических специальностей. Возраст испытуемых от 16 до 27 лет.

Использовался модифицированный вариант семантического дифференциала Ч. Осгуда, который включал 50 шкал для усиления дифференциальных возможностей. Студентам необходимо было вначале

ознакомиться с ситуацией манипуляции, которую мы заимствовали из книги Р. Чалдини «Психология влияния». Для проверки предположения о зависимости семантической оценки участников ситуации от их культурной принадлежности, испытуемым предлагались два варианта текста: оригинальный [14, с. 238] и переработанный [8, с. 96 – 97]. Необходимо было оценить жертву, манипулятора и самого себя.

Использованные ситуации соотносятся с четырьмя способами манипулятивного воздействия и соот-

ветствуют основным признакам манипуляции, описанные Е. Л. Доценко [2, с. 116].

Полученные данные были подвергнуты факторному анализу по результатам, которого нами были определены семь факторов, объясняющих после варимакс-вращения 57 % суммарной дисперсии переменных. Для удобства восприятия факторы и вошедшие в них показатели приведены в таблице.

Таблица

Факторная структура

№	Факторы	Показатели
1	Фактор активности	Решительный, быстрый, коммуникабельный, активный, проворный, находчивый, организованный, творческий, остроумный, ловкий, оптимистичный
2	Фактор эмоциональной оценки	Свежий, чистый, щедрый, трудолюбивый, любимый, добрый, родной, хороший, дорогой
3	Фактор находчивости	Жизнерадостный, радостный, умный, внимательный, острый, бодрый, находчивый, интересный
4	Фактор усердия	Трудолюбивый, усердный
5	Фактор простоты	Легкий, простой
6	Фактор одухотворенности	Одухотворенный, самокритичный
7	Фактор слабости	Унылый, слабый

Сопоставление семантики американской и русской жертвы, а также манипулятора с использованием критерия Манна-Уитни выявило значимые различия в значении показателей по фактору активности ($p = 0,000$) и фактору эмоциональной оценки ($p = 0,000$). Заметим, что уровень активности манипулятора и жертвы низкий, но при этом манипулятор все же более активен. Манипулятору приписываются такие качества, как находчивость, ловкость, организованность, остроумие, решительность, коммуникабельность, он также быстр и проворен, по сравнению с жертвой.

Результаты в оценивании испытуемыми манипуляторов и манипулируемых по фактору эмоциональной оценки показали следующее: среднее значение семантики жертв – (-0,053), манипуляторов – (-0,517). Следовательно, не только манипулятор, но и его жертва эмоционально не привлекательны для испытуемых. Анализ среднего значения по шкалам данного фактора, показывает, что манипулятору даны такие оценки, как грязный, злой, чужой, плохой. Американскую жертву оценили как более щедрую и трудолюбивую.

Обратимся к исследованиям в области этнической психологии, которые показывают, что характерными особенностями американцев является доброта и щедрость. Трудолюбие также выделяют как одно из основных свойств американцев [5]. Таким образом, полученные результаты отразили стереотипные представления об особенностях граждан США.

При дифференцированном анализе восприятия испытуемыми манипулятора и жертвы выявлено, что по 41 из 50 оценочных шкал семантического дифференциала имеются статистически достоверные различия. Анализ оценок показывает, что манипулятора воспринимают более положительно в отличие от жертвы особенно это видно при использовании неявной оценки, которая актуализирует глубинные бессознательные процессы оценивания. Конкретно это

выражается в том, что для испытуемых манипулятор более «легкий», «большой», «упорядоченный» и «горячий», а жертва «хаотичная» и «холодная». Показатели характеризующие интеллектуальную сферу также у манипулятора выше.

Нами также исследовалась степень близости самооценки испытуемых по шкалам семантического дифференциала с их оценкой манипулятора и жертвы. Определение статистической значимости различий в семантике образов манипулятора и испытуемых показало, что по 15 шкалам оценка идентична (значимость уровня различий недостоверна: $p \geq 0,05$). Подчеркнем, что отсутствие различий зафиксировано по тем шкалам, где присутствует неявная оценочная коннотация. Испытуемые оценивают себя так же, как манипуляторов по следующим характеристикам: «легкий», «горячий», «упорядоченный», «влажный» и «острый». Студенты считают себя такими же «расслабленными», «творческими», «свободными», «усердными», «оптимистичными», «практичными», «внимательными», «отчаянными», «волевыми» и «бодрыми». По тем шкалам, которые содержат явную оценочность фиксируются значимые различия в самооценке и оценке манипулятора. Следовательно, шкалы, которые апеллируют к осознанной оценке, обладают при оценивании себя и манипулятора большей дифференциальной силой, а идентификация происходит по тем критериям, которые обращаются к не осознаваемой оценке.

При статистическом сравнении с использованием критерия Манна-Уитни семантики самооценки испытуемых с оценкой жертвы выявлено, что по 11 шкалам различий нет ($p \geq 0,05$). При этом семантика этих шкал имеет в основном оценочную коннотацию, т. е. обследуемые – «хорошие», так же, как и жертва, «светлые», «приятные», «добрые», «мягкие», «щедрые», «трудолюбивые», «усердные», «практичные» и «бережливые».

Таким образом, мы можем констатировать близость самооценки студентов и их оценки манипулятора и у нас меньшие основания говорить о близости семантики испытуемых с семантикой жертвы. Следовательно, результаты позволяют предположить, что студенты, декларативно на уровне осознанных оценок реализуют социально приемлемые установки, при этом проявляют не осознаваемую готовность к реализации манипуляционных установок. Возможно, что это объясняется современными условиями формирования личности, особенностями нашего общества, для которого характерным является с одной стороны провозглашение приоритетности традиционных нравственных ценностей, а с другой – наблюдается социальная и экономическая успешность тех, кто умеет манипулировать окружающими и ставит себя над этими ценностями.

Также в исследовании нами верифицировалась гипотеза о влиянии национальной принадлежности на различия в семантике манипуляторов и жертв. Для решения данной задачи были использованы две ситуации с американскими и русскими персонажами. Мы исходили из того, что семантика жертвы или мученика детерминирована национальностью.

Оценка статистической значимости с использованием критерия Манна-Уитни различий семантической оценки американской и русской жертв выявила достоверность различий по 17 шкалам. Несмотря на то, что ситуации были полностью идентичны и тип поведения жертв был схож русская жертва была оценена как более слабая ($p = 0,000$), робкая ($p = 0,007$), медленная ($p = 0,000$), мягкая ($p = 0,006$), унылая ($p = 0,013$) и доверчивая ($0,001$); менее коммуникабельная ($p = 0,021$), менее находчивая ($p = 0,004$), менее проворная ($0,003$), менее ловкая ($0,032$) и менее оптимистичная ($0,014$). По шкалам, не содержащим явной оценочной коннотации, также выявлены достоверные различия в оценках. Иван – «холодный», «сухой» и «мягкий». Обратим внимание на то, что русская жертва была оценена испытуемыми как более «чужая» по сравнению с американской. Можно констатировать у испытуемых бессознательное стремление к дистанцированию от русского персонажа – жертвы.

Оценка статистической значимости семантики американского и русского манипулятора выявила достоверные различия только по 7 шкалам. Русский манипулятор оценивается испытуемыми как более «тяжелый» в отличие от американского ($p = 0,004$), он более «твердый» ($p = 0,030$) и «быстрый» ($p = 0,023$), а также «умный» ($0,014$), «находчивый» ($0,030$) и более «дисциплинированный» ($0,019$), но менее «радостный» ($0,014$). Д. Пибоди отмечает, что в обыденной жизни американцы жизнерадостны [5]. В свою очередь иностранцы характеризуют русских как угрюмых.

Итак, результаты исследования показали, что семантическая оценка ситуации манипуляции обусловлена следующими факторами:

- 1) идентификацией испытуемыми себя с одним из участников ситуации: манипулятором или жертвой;
- 2) национально-культурной идентификацией персонажа. Показана большая критичность студентов к жертве манипуляции, когда он является русской. Выявлена тенденция к идентификации себя с жертвой на

осознаваемом уровне, а с манипулятором – при неосознаваемой оценке. Дифференциальные различия, связанные с семантикой национальной принадлежности, проявились в большей степени при оценке манипулируемого: Ивана и Дэниэла. Семантика манипуляторов оказалась менее зависимой от национальной принадлежности. При этом напомним, что русского манипулятора испытуемые наделили чертами большей жесткости и изощренности. По шкалам, связанным с интеллектом русский манипулятор оценивается выше манипулятора американского.

В оценках жертв манипуляций проявилось больше различий, а, следовательно, их оценка в значительной мере обусловлена культурными стереотипами. Например, иностранцы часто наделяют русских такими свойствами, как пассивность, медлительность и доверчивость. Американцев же характеризуют как практичных, но простодушных и легковверных. Указывают также, что несмотря на расчетливость их все же не так сложно обмануть [5].

Зарубежные исследователи склонности к манипулированию людьми называемому макиавеллизмом личности [15, с. 3], указывают на повышенное значение этого параметра в юношеском возрасте. Высокий показатель макиавеллизма в юношеском возрасте объясняется Р. Кристи цинично-потребительским отношением к жизни и отмечается, что по мере взросления приобретает опыт социализации, осознание важности общечеловеческих ценностей, что способствует снижению макиавеллизма [15, с. 68 – 69].

Результаты исследования студентов первокурсников с помощью опросника для выявления выраженности макиавеллизма [4, с. 442] показал, что диапазон набранных баллов колеблется от 38 до 80, при этом 20 баллов, рассматривается как показатель у совершенно не умеющих манипулировать и 100 баллов – у человека в высшей степени манипулирующего. Среднее значение макиавеллизма у обследованных студентов 57, что свидетельствует о некоторой склонности к манипулированию, но не является показателем сильного макиавеллиста.

По предположению Д. Маклвейн большие значения макиавеллизма в период юности связаны с недостатком эмпатии [15, с. 69]. По данным Ф. Гейс и Р. Кристи, макиавеллисты лишь внешне демонстрируют участие к собеседнику. А их слабая эмоциональная включенность сопряжена с недостатком эмпатии [15, с. 97].

При исследовании эмпатии нами использовалась методика В. В. Бойко «Диагностика уровня эмпатии» [4, с. 455].

Из 52 испытуемых студентов первых курсов будущих педагогов имеют уровень эмпатии ниже среднего 58 %. Из них у 22 студентов уровень эмпатии заниженный и 8 обучающихся – очень низкий. У остальных первокурсников уровень развития эмпатии средний. Анализ полученных результатов по конкретным параметрам (каналам) показывает, что рациональный канал, характеризующийся спонтанным интересом к другому, направленностью внимания, восприятия и мышления эмпатирующего на сущность другого человека является менее развитым. Также наблюдается слабовыраженная способность к созданию открытой, доверительной атмосферы за что отве-

чает проникающая способность в эмпатии. Более открытым является эмоциональный канал эмпатии у 77 % обучающихся. У таких студентов обнаруживается способность к сопереживанию, что позволяет им подстраиваться к партнеру по общению прогнозировать поведение и воздействовать на окружающих. Возможность прогнозировать поведение и воздействовать на людей является важным профессиональным качеством педагога, а также может создавать предпосылки для успешной манипуляции, но входит в противоречие с личностными особенностями, выявленными у макиавеллистов. Отметим также хорошо развитую у 67 % студентов способность к идентификации, как умение понять другого на основе сопереживания, постановки себя на место партнера. Еще значительней показатели по установкам, способствующим эмпатии. Они выявлены у 81 % испытуемых.

Таким образом, несмотря на то, что можно констатировать некоторую склонность к манипулированию людьми у студентов первых курсов, в нашем исследовании мы не можем утверждать, что она является доминирующей. В то же время полученные данные по

развитию эмпатии соответствуют утверждениям Ф. Гейс, Р. Кристи, Ч. Уайта, Д. Маклвейна, В. В. Знакова и др. [15, с. 97] о ее недостаточной развитости. Важно отметить, что среднее и высокое развитие таких параметров эмпатии, как эмоциональный канал, установки, способствующие эмпатии и идентификация позволяют прогнозировать благоприятную ситуацию для дальнейшего развития эмпатии у студентов. Нам представляется важным осмысление склонности к манипулятивному поведению у будущих педагогов. Несмотря на то, что опросы студентов и данные исследователей указывают на широкое применение манипуляции учителями, школьниками, преподавателями и студентами [15], мы придерживаемся тезиса, что манипуляция детьми как постоянная форма общения не может быть продуктивной, так как она будет ограничивать возможности их развития. Следовательно, помимо разработки методов и приемов, направленных на развитие устойчивости к манипуляциям, значимым является формирование нравственного отношения к личности учащегося у будущих педагогов.

Литература

1. Большой психологический словарь / сост. и общ. ред. Б. Г. Мещеряков, В. П. Зинченко. СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2007. 672 с.
2. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М.: ЧеРо, МГУ, 1997. 344 с.
3. Зелинский С. А. Манипулирование личностью и массами. Манипулятивные технологии власти при атаке на подсознание индивида и масс. СПб.: Скифия, 2008. 240 с.
4. Ильин Е. П. Психология общения и межличностных отношений. СПб.: Питер, 2010. 576 с.
5. Крысько В. Г. Этническая психология: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. М.: Академия, 2002. 320 с.
6. Куликов В. Н. Прикладное исследование социально-психологического воздействия // Прикладные проблемы социальной психологии. М., 1983. С. 158 – 172.
7. Кыштымова И. М. Рекламный контекст как развивающая среда (влияние телевизионной рекламы на детей) // Дружининские чтения: сб. матер. VIII Всеросс. науч.-практ. конф. Сочи, 23 – 25 апреля 2009 / под ред. И. Б. Шуванова, О. А. Михайленко, А. А. Никифоровой, С. С. Новиковой, А. В. Шашкова. Сочи: СГУТиКД, 2009. С. 193 – 197.
8. Кыштымова И. М., Басов Д. А. Семантическая оценка нарушения психологической безопасности: культурные детерминанты // Сибирский психологический журнал. Томск, 2014. № 52. С. 93 – 103.
9. Психологический словарь / под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. 2-е изд., испр. и доп. М.: Политиздат, 1990. 494 с.
10. Психология делового общения: хрестоматия: учебное пособие для факультетов: психологических, экономических и менеджмента / ред.-сост. Д. Я. Райгородский. Самара, 2007. 768 с.
11. Психология общения. Энциклопедический словарь / под общ. ред. А. А. Бодалева. М.: Когито-Центр, 2011. 600 с.
12. Сидоренко Е. В. Тренинг влияния и противостояние влиянию. СПб.: Речь, 2002. 256 с.
13. Советский энциклопедический словарь / гл. ред. С. М. Ковалев. М.: Советская Энциклопедия, 1979. 1600 с.
14. Чалдини Р. Психология влияния. СПб.: Питер, 2013. 304 с.
15. Шейнов В. П. Макиавеллизм личности: кто умело манипулирует людьми. Минск: Харвест, 2012. 416 с.
16. Шейнов В. П. Психологическое влияние. Мн.: Харвест, 2013. 800 с.

Информация об авторе:

Басов Дмитрий Александрович – аспирант, ассистент кафедры психологии образования и развития личности Иркутского государственного университета (Иркутск), Россия, irbis-psy@yandex.ru.

Dmitry A. Basov – Post-Graduate student, Assistant Lecturer at the Department of Educational Psychology and Personal Development, Irkutsk State University.

(Научный руководитель: Кыштымова Ирина Михайловна – доктор психологических наук, профессор кафедры психологии образования и развития личности Иркутского государственного университета (Иркутск), Россия, info@creativity.ru.

Academic advisor: Irina M. Kyshtymova – Doctor of Psychology, Full Professor at the Department of Educational Psychology and Personal Development, Irkutsk State University).

Статья поступила в редколлегию 26.05.2015 г.