

и тяжелых хронических заболеваний, наиболее часто встречается компенсация, связанная с преодолением чувства собственной неполноценности (43 % опрошенных).

Список литературы:

1. Всемирная организация здравоохранения [Электронный ресурс] // Информационные бюллетени // Рак: URL: <https://www.who.int/ru/news-room/fact-sheets/detail/cancer> (дата обращения: 03.03.2019)
2. Деларю В.В. Методические рекомендации / В.В.Деларю. - Волгоград: ВолгГАСА, 2004. - 48 с. Защитные механизмы личности. (дата обращения: 03.03.2019)
3. Романова Е.С. Механизмы психологической защиты: генезис, функционирование, диагностика. / Е.С. Романова, Л.Р. Гребенников – Мытищи: Издательство «Талант», 1996. — 144 с.
4. Вассерман Л.И. Психологическая диагностика индекса жизненного стиля. / Л.И. Вассерман, О.Ф. Ерышев, Е.Б. Клубова - Спб.: Издательство: СПбНИПНИ им. В.М.Бехтерева, 2005. - 50 с.

УДК 159.99

Денисов Н.А., Токарева В.В.

**СВЯЗЬ ВЫСОКОГО МАТЕРИАЛЬНОГО ПОЛОЖЕНИЯ КАК
ТЕРМИНАЛЬНОЙ ЦЕННОСТИ И МАНИПУЛЯТИВНОГО
ОТНОШЕНИЯ У ОБСЛУЖИВАЮЩЕГО ПЕРСОНАЛА**

Кафедра клинической психологии и педагогики
Уральский государственный медицинский университет
Екатеринбург, Российская Федерация

Denisov N.A., Tokareva V.V.

**CORRELATION BETWEEN HIGH FINANCIAL POSITION AS A
TERMINAL VALUE AND A MANIPULATIVE ATTITUDE IN THE
SERVICE STAFF**

Department of clinical psychology and pedagogy
Ural state medical university
Yekaterinburg, Russian Federation

E-mail: nikita4423@yandex.ru

Аннотация. В статье представлены результаты исследования связи высокого материального положения как терминальной ценности и манипулятивного отношения у людей, работающих в сфере обслуживания.

Annotation. The article propose the results of research of the correlation between high financial position as a terminal value and a manipulative attitude among people working in the service sector.

Ключевые слова: манипулятивное отношение, материальное положение,

терминальные ценности, обслуживающий персонал.

Key words: manipulative attitude, financial situation, terminal values, service staff.

Введение

В ходе научно-технического прогресса и перехода развитых стран на стадию постиндустриального общества у людей, базовые потребности которых удовлетворены, возникает повышенный спрос на услуги, следовательно, сама сфера услуг приобретает больший объем и значимость. Обслуживающий персонал является неотъемлемой частью сферы услуг, а значит количество людей, трудовой деятельностью которых является работа в этой области, закономерно растет.

Можно с уверенностью сказать о том, что такая работа зачастую связана с теми или иными манипуляциями, поскольку предполагает непосредственное межличностное общение. Заработок на должностях в области сферы услуг также может напрямую зависеть от личностных особенностей работника и умения должным образом участвовать в коммуникации с клиентами. Следовательно, важную роль в данном вопросе будут играть ценности, на которые ориентирован работник, будь то собственный престиж, высокое материальное положение или активные социальные контакты. Так или иначе, сотрудникам данной сферы время от времени приходится прибегать к манипуляциям.

Разные авторы дают разные определения понятию манипуляции. Так, например, О.Т. Йокояма [3] говорит, что манипуляция – это обманное косвенное воздействие в интересах манипулятора. Схожей точки зрения придерживается Е.Л. Доценко, выделяя негативные аспекты в манипуляции и поведении манипулятора, с его точки зрения данный способ коммуникации неуместный и оказывающий разрушительное воздействие [1].

Тем не менее, это не единственное мнение касательно манипулятивных тенденций в общении между людьми. В. В. Зеленин, напротив, придерживается позиции, что манипуляция может быть вполне уместна и этически обусловлена, говоря о том, что это один из множества способа удовлетворения у обеих сторон коммуникации, пусть и прибегая к некоторому воздействию [2].

Возвращаясь к современному положению дел и необходимости многих людей манипулировать как в повседневной жизни, так и на рабочем месте, стоит отметить еще одного автора. Э. Шосторм считает, что манипуляция – это «чума современности», которая живет в каждом современном человеке. Такой внутренний манипулятор сознательно или неосознанно старается превратить окружающих в средства получения благ. Также автор говорит о том, что это следствие научного рыночного подхода, формирующего «вещное» отношение друг к другу [6].

Если манипуляции являются «чумой современности», а осуществляются они, по мнению Э. Шосторма, для получения материальных благ, логично

предположить, что высокое материальное положение занимает не последнее место среди ценностей современного человека. Милтон Рокич выделяет два вида ценностей: инструментальные и терминальные. Если инструментальные представляют собой своеобразные ценности-средства, которые служат инструментом для достижения обычных целей, то терминальные являются ценностями сами по себе, самоценностями. Следовательно, высокое материальное положение будет выступать терминальной ценностью [4, 6].

Цель исследования – выявить связь высокого материального положения как терминальной ценности и манипулятивного отношения у обслуживающего персонала.

Материалы и методы исследования

Объем выборки составил 24 человека (100%), из них 11 мужчин (46%) и 13 женщин (54%), все являются работниками в сфере услуг общественного питания, а именно обслуживающим персоналом. Использовались методики – опросник терминальных ценностей (И.Г. Сенин), шкала манипулятивного отношения (Т. Бант), методы математической статистики (критерий г-Спирмена).

В исследовании для нас будет представлять интерес такая терминальная ценность, как высокое материальное положение. Баллы по данной шкале говорят о выраженности стремления человека к более высокому уровню материального благосостояния. Люди с высоким значением по этому показателю зачастую считают, что основой жизненного благополучия является именно материальный достаток [5]. Особенностью психологических манипуляций является отношение к постороннему человеку, как к специфическому средству, посредством которого манипулятор достигает своих целей, без учета интересов этого самого человека [1].

В ходе исследования были следующие результаты. Изучая значимость высокого материального положения как терминальной ценности, было выявлено, что для 5 человек (21%) материальный достаток является главным условием жизненного благополучия, 71% сотрудников (17 человек) признают важность материального благосостояния, однако, для них оно не является ключевым, 2 человека (8%), напротив, не стремятся к более высокому уровню материального благосостояния (см. рисунок). Относительно шкалы манипулятивного отношения результаты распределились иначе, а именно, 62,5% сотрудников периодически прибегают к манипуляциям, даже зачастую чаще, чем это необходимо, 37,5% опрошенных также периодически используют манипуляции во взаимодействии, однако наблюдается склонность к их минимизации.

С помощью критерия г-Спирмена была выявлена достоверная корреляция показателей манипулятивного отношения и высоких материальных ценностей ($r = 0,43$, $p < 0,05$).

Выводы

В ходе исследования, респондентами которого являлись люди, работающие обслуживающим персоналом, была выявлена положительная

достоверная корреляция между показателями манипулятивного отношения и высокого материального положения. Следовательно, мы можем говорить о том, что люди, ключевой целью которых, на занимаемой ими должности, является получение материальных благ, более склонны к манипуляциям и манипулятивному отношению к клиентам, нежели работники, основными терминальными ценностями которых выступает нечто отличное от исключительно материальной выгоды.

Список литературы:

1. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е. Л. Доценко – М.: ЧеРо, Издательство МГУ, 1997. – 344 с.
2. Зеленин В.В. Пара слов о манипуляции жизнью / В.В. Зеленин // Колесо жизни. 2010., № 5. С. 18-24.
3. Йокояма О.Т. Когнитивная модель дискурса и русский порядок слов. / О.Т. Йокояма – М.: Языки славянской культуры, – 2005.
4. Карелин А.А. Психологические тесты. / А.А. Карелин – Т.1. М., – 2000. С. 25 – 29.
5. Тихомиров А.В. Метод дифференциации профессиональных выборов в практике профконсультирования / А. В. Тихомиров // Персонал-profі Екатеринбург, 2001. - Вып.2, часть 1.
6. Шостром Э. Анти–Карнеги, или Человек–манипулятор / Э. Шостром. – Минск: «Полифак», 1992. – 356 с.

УДК 159:9.07.

**Ефремова А.И., Тумасова Е.Р.
ПСИХОТЕРАПИЯ ПАЦИЕНТОВ С АДДИКТИВНЫМ
ПОВЕДЕНИЕМ**

Кафедра клинической психологии и педагогики
Уральский государственный медицинский университет,
Екатеринбург, Российская Федерация

**Efremova A.I., Tumasova E.R.
PSYCHOTHERAPY OF PATIENTS WITH ADDICTIVE BEHAVIOR**
Department of clinical psychology and pedagogy
Ural state medical university
Yekaterinburg, Russian Federation

E-mail: efremowa.katerina2014@yandex.ru

Аннотация. В статье представлены результаты изучения клинико-психологических основ аддиктивного поведения; проведение анализа по проблеме психотерапии пациентов с аддиктивным поведением в психотерапевтических подходах; определение наиболее успешного подхода при работе с пациентами с аддиктивным поведением.