

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ИНСТИТУТ ПСИХОЛОГИИ И ПЕДАГОГИКИ  
Кафедра общей и социальной психологии

РЕКОМЕНДОВАНО К ЗАЩИТЕ  
В ГЭК И ПРОВЕРЕНО НА ОБЪЕМ  
ЗАИМСТВОВАНИЯ  
Заведующий кафедрой

к.психол.н.

*О.С. Андреева*

6.02 2019 г.

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**  
(магистерская диссертация)

**ПРИМЕНЕНИЕ МАНИПУЛЯТИВНЫХ МЕТОДОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
АДВОКАТА**

37.04.01 Психология:

«Психология управления персоналом (HR)»

Выполнил (а) работу  
Студент (ка) 3 курса  
заочной формы обучения

*Волкова*  
(Подпись)

Волкова  
Виктория  
Руслановна

Научный руководитель  
д.психол.н.

*Доценко*  
(Подпись)

Доценко  
Евгений  
Леонидович

Рецензент  
Председатель НО «Коллегия  
адвокатов Нижневартовского р-а»  
к.юрид.наук

*Трофимов*  
(Подпись)

Трофимов  
Анатолий  
Иванович

г. Тюмень, 2019

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ПРИМЕНЕНИЕ МАНИПУЛЯТИВНЫХ МЕТОДОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АДВОКАТА КАК НАУЧНАЯ ПРОБЛЕМА .....	11
1.1. Виды и способы использования манипуляции в деятельности адвоката ....	11
1.1.1. Актуальные проблемы взаимоотношений между адвокатом-клиентом, адвокатом - судом и правоохранительными органами .....	11
1.1.2. Соотношение границ использования методов манипуляции в обществе	20
1.2. Степень разработанности проблемы манипуляции в адвокатской деятельности в научных трудах.....	24
1.2.1. Основные проблемы исследований манипуляции .....	26
1.2.2. Исследование места манипуляции в профессиональной деятельности	29
1.2.3. Исследования манипуляции в профессиях, близких к адвокатской.....	31
1.3. Обоснование границ применения манипуляции в деятельности адвоката..	32
1.3.1. Выбор рабочего определения манипуляции .....	32
1.3.2. Разграничение психологического воздействия от манипуляции.....	36
1.3.3. Пределы допустимости применения манипулятивного воздействия в деятельности адвоката .....	39
Выводы по Главе 1 .....	41
ГЛАВА 2. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ МАНИПУЛЯТИВНЫХ МЕТОДОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АДВОКАТА.....	44
2.1. Организация исследования .....	44
2.1.1. Планирование исследования.....	45
2.1.2. Методы исследования.....	45
2.1.3. Ход исследования.....	49
2.2. Обсуждение результатов .....	51
Выводы по 2 Главе .....	77
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	80
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	81
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	92

## ВВЕДЕНИЕ

*Актуальность.* Деятельность адвоката связана не только с юридическими аспектами защиты граждан и организаций, но и неразрывно связана с психологическими основами взаимодействия сторон. Профессия адвоката предполагает ежедневное взаимодействие с людьми: с доверителем, со свидетелями, иными участниками судопроизводства, с сотрудниками полиции, со следователем, адвокатом оппонентом, прокурором или судьей. При столь широком взаимодействии сторон и столь сложной деятельности, адвокату жизненно необходимо владение приемами психологического воздействия, в том числе манипулятивным воздействием.

Знание возможностей и ограничений применения психологического воздействия напрямую связаны с психологической компетентностью адвоката, а значит, и с профессиональной компетентностью в целом.

Профессионализм адвоката при использовании методов психологического воздействия проявляться в умении использовать отдельные психотехнологии, способности планировать психологическое воздействие, прогнозировать его результаты и возможные побочные эффекты (Скабелина, 2012, с.178).

Но в то же время, система манипулирования оказывает значительное воздействие, которое может привести к возникновению искаженного видения мира и, как следствие, к непредсказуемым действиям людей, что является угрозой для общественной безопасности и самосохранения общества в целом.

Манипулятивное воздействие может представлять угрозу для лица поддающегося манипуляции, манипуляция ограничивает свободу волеизъявления отдельного человека, причиняет вред его здоровью.

Как было отмечено ранее, деятельность адвоката не возможна без применения психологического воздействия, в том числе манипулятивного, данное воздействие помогает избежать многих конфликтных ситуаций,

достигнуть наилучшего результата, отвечающего потребностям всех участвующих сторон, разрешить иные профессиональные задачи.

Как отмечено автором работы «Психологические аспекты адвокатской деятельности» Л.А. Скабелиной: «У человека, имеющего правовые проблемы, требующие обращения к адвокату, как правило, есть и психологические проблемы. Без учета и снижения их остроты невозможно грамотно выстроить взаимодействие с таким человеком, прогнозировать результаты сотрудничества. Представляя интересы доверителя в различных инстанциях, адвокат вступает в общение с разными людьми, от которых зависит итог его работы. Степень его влияния на них во многом детерминирована его психологической компетентностью. Наконец, от психологической грамотности адвоката зависит ощущение удовлетворенности собственным трудом, мотивы достижения успеха в профессиональной деятельности, стремление к самосовершенствованию и самореализации. Психологическая компетентность является частью психологической культуры адвоката и элементом его профессионализма. В свою очередь, психологическая культура является элементом общей культуры, предполагает оптимально организованный и протекающий процесс жизни, обуславливает психологическое здоровье и присуща любой развитой и самоактуализирующейся личности» (Скабелина, 2012, с. 8).

### ***Степень разработанности проблемы.***

Манипуляция в широком толковании как вид психологического воздействия, направленного на неявное побуждение другого лица к совершению определенных действий, пронизывает практически все сферы взаимодействия людей, оставаясь в некоторых случаях социально приемлемой и даже одобряемой. Исследованию данного феномена посвящены работы в области философии, психологии, педагогики, политологии, социологии, истории.

В последнее время активизировались исследования проблемы манипуляций личностью, человеком, его сознанием и поведением как на теоретическом, так и прикладном уровне.

Психологический анализ состояния проблемы межличностных манипуляций проведен в работах Е.Л. Доценко.

В то же время манипулирование как средство, используемое адвокатом при осуществлении своей профессиональной и возможные границы применения манипуляции в адвокатской деятельности, не являлось предметом исследования указанных наук.

В настоящее время существует множество научных исследований, посвященных феномену манипуляции и раскрывающих манипулятивные методы в деятельности различных специалистов.

Проблемы манипулирования достаточно глубоко излагаются в трудах Аронсона Э. (2003), Грачева Г.В. (2003), Доценко Е. Л. (1997), Евгеньева Т.В. (2007), Зелинского С.А. (2008), Кара-Мурза С. Г. (2002), Мельник И.К. (2003) Пратканис Э.Р. (2003), Чалдини Р. (2006), Цуладзе А. М. (2000) Шиллер Г. (1980) и др.

Несмотря на большой интерес к проблеме манипулятивного воздействия в профессиональной деятельности, в научной литературе мало материала по теме манипуляции в адвокатской деятельности. В частности, достаточное количество материалов имеется в сфере манипуляции в судебной речи, манипуляции сознанием и поведением жертв при мошенничестве (Онищенко О.Р., 2005), рассмотрен психологический аспект адвокатской деятельности (Скабелина Л.А., 2012), раскрыт феномен речевой манипуляции: лингвоюридические аспекты (Беляева И.В., 2009), раскрыты этические правила поведения адвоката, основы ораторского искусства (Баранов Д.П., Смоленский М.Б., 2008), но все эти работы не рассматривают вопрос применения манипулятивных методов в профессиональной деятельности адвоката.

Многие научные исследователи в своих работах рассматривают манипуляцию как отрицательный и негативный феномен.

Автор работы «Феномен речевой манипуляции: лингвоюридические аспекты» Беляева И.В. (2009) рассматривает манипуляцию «как негативное

социально-психологическое явление, оказывающее разрушающее воздействие на личность и общество в целом».

Онищенко О.Р. (2005) автор диссертации по теме: «Манипулирование сознанием и поведением жертв при мошенничестве» рассматривает манипуляцию как социально неприемлемый тип манипулирования и социально приемлемый. Онищенко О.Р. (там же) указывает: «Манипулирование условно разделяется на социально нейтрально воспринимаемое (или даже одобряемое) и социально не одобряемое. К первой группе следует отнести манипулирование в педагогике, управлении, психологическом консультировании, психотерапии и т.д. Социально неприемлемый тип манипулирования применяется в корыстных или иных неблагоприятных целях в криминальной сфере».

Автором работы «Психологические аспекты адвокатской деятельности» Л.А. Скабелиной (2012) раскрыты многие аспекты психологической деятельности адвоката, хотя в указанном исследовании не раскрыт вопрос применения манипулятивных методов в деятельности адвоката, так как автор не ставил данных задач, но в указанном исследовании описаны некоторые способы применения манипулятивного воздействия адвокатом.

*Таким образом, неразработанность проблемы на теоретическом уровне, с одной стороны, и острая потребность практики, с другой стороны, обусловили выбор данной темы магистерского исследования.*

### ***Проблема исследования:***

Адвокатское сообщество постоянно испытывает ряд проблем касающихся взаимодействия сторон, в настоящее время участились жалобы в отношении адвокатов со стороны доверителей, подзащитных, следствия и суда.

Множество жалоб при рассмотрении дисциплинарной практики в отношении адвоката касаются вопроса применения адвокатами психологического воздействия, в том числе манипулятивных приемов, нарушения адвокатом профессиональных норм и этических принципов.

В то же время, деятельность адвоката не возможна без применения манипулятивных методов воздействия для получения желаемого, необходимого результата взаимодействия, отвечающего потребностям всех участвующих сторон.

**Объектом исследования является** поведение адвоката, использующего приемы, которые можно истолковать как манипулятивные.

**Предметом исследования является** манипулятивные методы в адвокатской деятельности.

**Цель данного исследования** выявить степень распространенности манипулятивных методов в адвокатской деятельности.

**Для достижения цели определены следующие задачи:**

1. Анализ существующих теоретических подходов к пониманию феномена манипулирования;
2. Выявить и проанализировать применяемые манипулятивные методы в адвокатской деятельности; Охарактеризовать и систематизировать их;
3. Разработать программу и проведение эмпирического исследования, направленного на выявление применяемых манипулятивных методов в деятельности адвоката;
4. Обработать полученные результаты и проанализировать их.

**Гипотезы исследования:**

1. Адвокаты со стажем от 5 лет и более прибегают к манипулятивным способам воздействия чаще, чем их коллеги со стажем работы до 5 лет.
2. Молодые специалисты - адвокаты со стажем до 5 лет прибегают к манипулятивным способам воздействия чаще, чем их коллеги со стажем более 5 лет.
3. Женщины используют манипулятивные методы чаще, чем мужчины.
4. Психологическое воздействие, отвечающее требованиям экологичности и не имеющее деструктивного воздействия, применяются в адвокатской деятельности реже, чем иное манипулятивное.

5. Альтернативное воздействие применяется адвокатами чаще, чем манипулятивное.

Определяя свой теоретико-методологический подход к рассмотрению заявленной темы, автор опирался на труды российских и зарубежных ученых в следующих областях: теории манипулятивного воздействия (Goodin R.E. (1980), Jowett G.S. (1992), O'Donnell V. (1992), Аронсон Э. (2003), Грачев Г.В. (2003), Доценко Е. Л. (1997), Евгеньева Т.В. (2007), Зелинский С.А. (2008), Кара-Мурза С. Г. (2002), Мельник И.К. (2003), Пратканис Э.Р. (2003), Чалдини Р. (2006), Цуладзе А. М. (2000), Шиллер Г. (1980) и др.), теории речевого воздействия (Beard A. (2000), Blakar R.M. (1979), Баранов А.Н. (2009), Бороздина Г.В. (2006), Быкова О.Н. (1999), Будаев Э. В. (2008), Виноградов В.В. (2000), Ван Дейк Т.А. (2000), Джонсон М. (2002), Иссерс О.С. (2008), Лакофф Дж. (2004), Душкина М.Р. (2004), Леонтьев А.А. (2008), Остроушко Н.А. (2003), Паршин П.Б. (1996), Пирогова Ю.К. (2000), Седов К.Ф. (2004), Стернин И.А. (2011), Чудинов А.П. (1996) и др.) и теории коммуникаций (Ball-Rokeach S.J. (1976), Lippmann W. (1922), McLuhan M. (2002), McQuail D. (2005), Noelle-Neumann E. (1993), Назаров М.М. (2010) и др.).

**Методы исследования:** анализ научной литературы по общей психологии; интервью с адвокатами по вопросам применения манипулятивных методов в профессиональной деятельности; анализ исследования манипуляций Е.Л. Доценко, подход к манипулятивным отношениям Банта. При систематизации, обобщении результатов наблюдений использовался описательный метод.

**Методы сбора данных:** Опросники (методика измерения уровня макиавеллизма личности разработанная Р. Кристи и Ф.Гейс (1970), Шкала манипулятивного отношения Банта, методика «Незаконченные предложения» в модификации Д.А. Богдановой и С. Т. Посоховой (2005)).

Статистические методы: U-критерий Манна-Уитни.

**Методики исследования:** 1. Методика измерения макиавеллизма личности; 2. Шкала манипулятивного отношения Банта; 3. Методика «Незаконченные предложения» в модификации Д.А. Богдановой и С.Т. Посоховой (2005).

**Эмпирическую базу** исследования составляют данные интервью 60 адвокатов г. Нижневартовска, имеющих действующий статус.

**Научная новизна работы** обуславливается тем, что впервые на уровне магистерского исследования дан анализ механизмов и способов манипулятивных методов, применяемых адвокатами в профессиональной практике. Выделены психологические особенности лиц склонных к манипулированию. Выявлены границы допустимого применения манипуляции в деятельности адвоката.

***Положения, выносимые на защиту:***

1. Использование манипулятивных методов в деятельности адвоката не всегда наносит психологический ущерб второй стороне.

2. Манипулятивное воздействие допустимо использовать в деятельности адвоката, если оно отвечает следующим критериям: не разрушает личности людей, в нём участвующих, и их отношений; психологически корректно (грамотно, безошибочно); удовлетворяет потребности всех участвующих сторон.

3. В профессиональной деятельности адвоката распространены следующие виды манипулятивных приемов: инструментарий нейролингвистического программирования, использование психических автоматизмов, манипуляция содержанием и формой предоставляемой информации, изменение темпа ее изложения, ложь и обман, мнимая заинтересованность (включая лесть), управление чувствами и авторитет. Среди других методов психологического воздействия преобладает аргументированное убеждение и внушение; в меньшей степени - поощрение.

**Практическая значимость** данной работы заключается в возможности использования результатов исследования адвокатами при осуществлении

профессиональной деятельности, в целях повышения ее эффективности, в целях повышения квалификации адвокатов, а также психологами при применении коуч-технологий для освоения и развития навыков манипуляции.

# **ГЛАВА 1. ПРИМЕНЕНИЕ МАНИПУЛЯТИВНЫХ МЕТОДОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АДВОКАТА КАК НАУЧНАЯ ПРОБЛЕМА**

## **1.1. Виды и способы использования манипуляции в деятельности адвоката**

### ***1.1.1. Актуальные проблемы взаимоотношений между адвокатом-клиентом, адвокатом - судом и правоохранительными органами***

Адвокат - это специалист, оказывающий профессиональную юридическую помощь гражданам и организациям. Деятельность адвоката связана не только с юридическими аспектами защиты граждан и организаций, но и неразрывно связана с психологическими основами взаимодействия сторон. Профессия адвокат предполагает ежедневное взаимодействие с людьми: с доверителем, со свидетелями, иными участниками судопроизводства, с сотрудниками полиции, со следователем, адвокатом оппонентом, прокурором или судьей. При столь широком и многогранном взаимодействии сторон и столь сложной деятельности, адвокату жизненно необходимо владение приемами психологического воздействия, в том числе манипулятивным. Владение приемами психологического воздействия напрямую связаны с психологической компетентностью адвоката, а значит, и с профессиональной компетентностью в целом.

Адвокатская деятельность многогранна и сложна по своему содержанию, формам, методам и психологическим особенностям. Успех адвоката во многом зависит от конструктивного общения с клиентами, от умения установить контакт и найти «подход» к подзащитному, к клиенту и суду, от результативного взаимодействия с судом, следователем, прокурором. Адвокат должен хорошо знать личность подзащитного, его психологию, мотивы преступления, причины и условия, способствовавшие совершению преступления. Только изучив, проанализировав и сделав выводы о личности подзащитного, логически продумав свою линию защиты, адвокат может достичь успеха в суде.

По мнению Баранова Д. П. (2009) и Смоленского М. Д. (2007) «быть хорошим адвокатом - это психологически понимать самому и уметь объяснить другим, что при любой ситуации торжествовать может и должен только закон, причем стремление придерживаться закона у адвоката должно строиться на развитом правосознании и нравственных мотивах» Именно поэтому адвокат должен отстаивать только законные интересы доверителя, вступать в процесс со стороны истца только при наличии права на предъявление иска, оценивать перспективы дела, и, если оно бесперспективное, объяснить это доверителю, дабы не злоупотреблять своим статусом и не искать легких денег.

Первостепенной задачей адвоката является защита прав и интересов обратившегося к нему лица (физического, юридического).

При реализации данной задачи возникает множество сложностей, по-разному решаемых адвокатами.

Первая сложность, с которой сталкивается адвокат - это отсутствие взаимопонимания адвоката с клиентом, неумение адвоката убедить обратившегося к нему гражданина в правильности (законности) своих суждений и необходимости реализации предлагаемых адвокатом действий.

В практике адвокаты все чаще и чаще встречаются с корыстными желаниями клиента поступить не совсем законным способом, прибегнуть к фальсификации доказательств по делу, осуществлением действий под руководством желания отомстить и навредить обидчику. Все эти действия являются незаконными и в действительности необходимыми для клиента.

В большинстве случаев адвокат находится в сложной ситуации выбора: с одной стороны, нельзя становиться инструментом в чужой игре, а с другой, отказать - значит остаться без гонорара, потерять или значительно ухудшить свою репутацию, наработанную годами, оказаться в ситуации быть вынужденным доказывать свою правоту при рассмотрении дисциплинарного производства по жалобе от рассерженного таким отказом клиента. При этом клиент не поймет благих целей адвоката, его объяснения посчитает отговорками

и непрофессионализмом, он обязательно обратится к другому специалисту, который выслушав заключит с ним соглашение, в большинстве случаев, не гарантируя ему успех дела. В подобных случаях, применив манипуляцию, адвокат сможет скорректировать желание клиента в конструктивном направлении, провести ряд юридических мероприятий по вопросу урегулирования спора и интересов всех участников судебного процесса.

Нельзя отрицать, что во многих случаях, с учетом некоторых особенностей, манипуляция допустима и необходима. Как использовать средства психологического воздействия, зависит от опыта адвоката, его умения находить выход из сложившейся ситуации.

Некоторые адвокаты достаточно быстро решают указанные сложности во взаимодействии сторон, путем применения манипулятивного воздействия, при этом не всегда задумываясь о последствиях такого применения.

С одной стороны, применение манипуляции для корректировки незаконных желаний клиента, достигает благоприятного результата для клиента. Таким образом, адвокат предостерегает клиента от нежелательных для него действий, а также предотвращает совершение преступления клиентом (при наличии желания фальсификации доказательств по делу, неправомерных действий в отношении оппонента, совершения мошенничества путем обмана и злоупотребления доверием и тому подобные действия).

С другой стороны, адвокат действует только лишь в своих интересах, для получения собственной выгоды, без учета интересов другой стороны, тем самым ограничивая свободу выбора манипулируемого лица и допуская неблагоприятные последствия для последнего. В данном случае, адвокат руководствуется выгодой для себя, например, желая удержать клиента, получить гонорар в большем размере, навязать не нужную дополнительную юридическую услугу, избежать конфликтных ситуаций с клиентом и предотвратить дальнейшие его действия в отношении адвоката (обращение с жалобой в дисциплинарный совет адвокатской палаты).

В дальнейшем, достигнув желаемого результата и заключив соглашение на оказание юридических услуг, адвокат почти ежедневно сталкивается с дилеммой «применять манипулятивное воздействие или нет».

Также, осуществляя свою деятельность, адвокат ежедневно сталкивается с проблемами применения в отношении него манипулятивного воздействия сотрудниками правоохранительных органов (у данных специалистов это один из главных методов осуществления работы, причем одобряемый и поощряемый начальством), с проблемой применения манипуляции оппонентом адвоката в суде, а также применением манипуляции в отношении адвоката самим клиентом.

Для достижения основной цели деятельности адвоката (защита прав и интересов граждан и организаций) адвокат применяет манипуляцию в защитительной речи, при этом достигается основная цель защиты, положительный эффект для клиента и для адвоката (выиграть дело в суде).

При столь широком многообразии отношении и столь сложном взаимодействии сторон, адвокат вынужден применять ответные приемы, не задумываясь о морально-этических нормах такого действия.

Не только в профессиональной деятельности адвоката возникает дилемма «применять манипулятивное воздействие или нет», но в отношениях с коллегами, часто возникает такой вопрос.

Адвокат - это не только специалист, имеющий юридическое образование, это и психолог приобретший свой опыт участвуя во многих спорных ситуациях, жилищных проблемах, взаимоотношениях различных сторон.

Смесь знаний законодательства, возможностей действовать не законно, при этом не нарушая закон и знаний человеческой психики, определяет поведение адвоката во взаимодействии с коллегами. Часто, адвокаты имеющие большой стаж, чем их коллеги, используют манипуляцию для достижения своих целей, например, используется тип *манипуляции «ссылка на авторитет»*: «Это же сказал сам Эйнштейн!» (варианты: Аристотель, Гоголь, Генри Резник и т.п.) (Навасартян, 2016, с. 10). Подразумевается, что с этим авторитетом не

согласиться может только идиот, а считать себя идиотом не любит никто. При этом частенько цитата вырвана из контекста, который имеет к предмету беседы в лучшем случае косвенное отношение. Данный вид манипуляции часто используется коллегами с большим стажем во взаимоотношениях с молодыми специалистами, либо в случае, если знаешь, что оппонент не станет перепроверять твою версию, по различным причинам, в том числе из-за занятости.

Также, применяется *тип манипуляции: «игра на самолюбии»* «В здравом смысле никто не будет делать так...» Подразумевается, что если вы это делаете, то Вы не находитесь в здравом смысле (Зелинский, 2008, с. 20).

*Тип манипуляции «скрытие информации»:* предоставляется не вся информация, а только та часть, которая выгодна манипулятору (Зелинский, 2008, с. 20).

*Тип манипуляции «запутывание»* - введение клиента в заблуждение путем дозирования, искажения или утаивания информации по делу (Козлова, 2014, с. 20).

*Манипуляция «обесценивание»* используется для оказания психологического давления. Реализация этой манипулятивной техники осуществляется в виде деструктивной критики манипулятором позиции адресата и его личности. Дискредитация личности адресата, пренебрежительные суждения о его профессиональной компетентности, принижение значения занимаемой им позиции, саркастическое осмеяние его поведенческих действий - все эти психотехнические приемы обесценивания манипулятор использует для снижения самооценки у адресата, модификации его психического состояния, приведения его в состояние неуверенности, тревожности, беспокойства (Козлова, 2014, с. 9).

*Техника игнорирования* используется манипулятором для снижения самооценки у адресата, который воспринимает игнорирование как пренебрежение и неуважение к занимаемой им позиции в решении деловой

проблемы. Она реализуется в виде умышленного невнимания манипулятора к высказываниям и суждениям адресата, намеренного позиционирования манипулятором рассеянности, демонстративного пропуска логически обоснованных высказываний адресата, избегания визуального контакта. Результативность этой техники проявляется в создании у адресата модифицированных психических состояний - состояний тревожности, неуверенности, беспокойства (Козлова, 2014, с. 9).

Применяются *речевые техники*, чаще всего трюизмы. Например, адвокат маскирует определенные инструкции под рассуждения: «Люди часто чувствуют облегчение, после того как заключат договор...» и т. д. (Козлова, 2014, с. 10).

*Речевая техника «допущения»*. Адвокат конструирует свои предложения с помощью оборотов речи, указывающих на время или последовательность действий. Например: «Прежде чем подписать соглашение об оказании юридической помощи ознакомьтесь с прейскурантом» (Козлова, 2014, с. 10).

*Техника «противопоставления»*. Адвокат создает у человека убеждение в наличии противоположностей. Например: «Чем тяжелее кажется проблема, тем легче оказывается подходящее решение» (Козлова, 2014, с. 10).

*Техника «выбор без выбора»*. Данная техника применяется адвокатами чаще всего. Применяя технику «выбора без выбора», адвокат предоставляет человеку на выбор несколько возможностей, каждая из которых его вполне устраивает. Например. «Вы хотели бы подписать соглашение и оплатить гонорар сейчас или завтра?»; «Вы хотите заплатить наличными или перечислить денежные средства на расчетный счет?» (Козлова, 2014, с. 10).

Применяются *логико-психологические приемы*, которые строятся на нарушении законов логики или, наоборот, на использовании формальной логики в целях манипуляции. Например, *ложная выгода противника*. Адвокат представляет позицию оппонента изначально более выгодной, что вызывает в собеседнике стремление оправдаться, снять с себя подозрение. При этом он начинает воспринимать доводы манипулятора менее критично. Обычно

манипуляция происходит словами: «Вы так говорите, потому что сейчас этого требует ваше положение...»; *ложное соглашательство*. Адвокат выслушивает оппонента, после чего, соглашается с его позицией, но после этого сразу вносит свои поправки. При этом адвокат акцентирует внимание оппонента на его рассуждениях. Например: «Да, да, все правильно, но...» (Зелинский, 2008, с. 18).

Часто адвокат использует *специфическую терминологию*. В данном случае манипулятор, используя специфические слова, не известные собеседнику, как бы принижает его статус, вызывает чувство неудобства. Это позволяет адвокату оказаться изначально в более выигрышном положении и с легкостью изменить ситуацию в нужное русло. При необходимости он может сослаться на молчание оппонента как одобрение своих слов. Как правило, данная техника применяется при взаимодействии с клиентом, со свидетелями, допрашиваемыми в судебном заседании, с экспертами и иными участниками, не имеющими юридического образования (Зелинский, 2008, с. 19).

При этом применение манипулятивных методов в профессиональной деятельности адвоката имеет негативные последствия - манипулируемый чувствует отрицательные эмоции, испытывает недоверие, обиду, а впоследствии и разочарование.

Но нельзя не отметить, что часто применяемая манипуляция не имеет деструктивного последствия. Например, часто можно наблюдать ситуацию, когда, обращаясь к одному адвокату, он рекомендует своего коллегу, рассказывая о его достижениях, о его высоком профессионализме и постоянной занятости. При этом указывает на факт, что именно этот специалист помог разрешить спорную ситуацию... (любой значимой личности, либо громкого дела), но есть единственный нюанс - это высокая стоимость его услуг. Скрытый смысл этой манипуляции - расчет на желание обратившегося за получением юридической помощи выглядеть респектабельно и удовлетворить самолюбие. Как правило, обратившиеся заключает соглашение на представительство его

интересов с рекомендуемым адвокатом. Данная манипуляция не имеет негативного последствия, она только лишь предопределила выбор клиента.

Или другой пример - нет ничего криминального и неэтичного, если адвокат делает комплимент сотруднику суда либо искренне интересуется его жизнью, здоровьем и иными личными обстоятельствами, а потом имеет возможность получить необходимый процессуальный документ вне очереди, либо получить информацию по делу легко и быстро. Манипуляция доброжелательностью, мнимой заинтересованностью и лестью, в данном случае не будет иметь деструктивного последствия, а наоборот будет способствовать эффективности деятельности адвоката, ее результативности, развитию доброжелательных и дружеских отношений.

При осуществлении своей деятельности, адвокат применяет методы манипуляции, не имеющие деструктивного воздействия, а наоборот позволяющие улучшить качество общения, например:

- **«обращение по имени»**. Как описывает Д. Карнеги, собственное имя звучит для каждого человека наиболее приятно, повышает вес личности в глазах окружающих (Карнеги, 2010, с. 126);

- **«комплимент»**. Уместный комплимент способ как легко манипулировать людьми, не используя сложные стратегии. Искренний комплимент, не выглядящий как грубая лесть, позволяет расположить оппонента, создать моральную благоприятную обстановку, поднять ему настроение. Прибывая в хорошем настроении, человек чаще идет на уступки, становится эмоционально отзывчив, открытым, при этом возможно достижение любой цели манипулятора (Карнеги, 2010, с. 317);

- **«отражение»**. В данном случае, адвокат копирует поведение оппонента (его речь, движения, позу). В целом копирование поведения - это попытка войти в сферу доверия, быть своим для оппонента, тем самым понизив уровень критичности (Козлова, 2014, с. 15);

- *«заинтересованность собеседником»*. Внимание как инструмент, чтобы правильно управлять людьми, не используя речевые усилия. Во время речи оппонента, адвокат демонстрирует внимательное отношение к нему и к излагаемой информации. Удовлетворив потребность во внимании, человек начинает воспринимать собеседника нейтрально, позитивно. Будет готов понять стороннюю точку зрения, спокойно примет чужое мнение, даже если оно противоречит убеждениям и указывает на его ошибки (Карнеги Д., 2010, с. 186).

Научные исследования, как и мнение адвокатов о необходимости и допустимости манипулятивного воздействия либо запрета такого воздействия существенно расходятся.

Многие авторы указывают на негативные последствия манипулятивного воздействия. Манипуляция рассматривается: как тайное вторжение в личностное пространство субъекта, его внутренний мир, отчуждение его прав на неприкосновенность личной жизни (Грачев Г.В. (2003), Доценко Е.Л. (1997), Ермаков Ю.А. (2013)); частичное или полное замещение индивидуальной личности в индивиде другим субъектом (Ермаков Ю.А. (2013)); источник конфликтов (Шейнов В.П. (2000)); духовно бедное, опустошенное межличностное взаимодействие (Добрович А.Б. (1987), Рюмшина Л.И. (2003), Шостромм Э. (2008)); трудность общения (Тарелкин А.И. (2006)) и т. п. От манипулятивного воздействия следует защищаться, вплоть до законодательной проработки вопроса.

В противоположность этому существуют и результаты исследований (правда, гораздо менее распространенные), провозглашающих эффективность манипулятивных воздействий, моральное оправдание манипуляции. Прежде всего манипуляция позволяет перейти от грубого открытого давления к более тонкому и менее болезненному скрытому воздействию. Манипулятор может предстать не только как человек, который «видит в жизни крысиные бега», но и как обладающий лучшими навыками в общении, опытностью, расчетливостью,

эмоциональной стабильностью, а манипулятивный стиль - как самый успешный стиль в общении (Куницына, 1992, с. 34).

Наиболее распространена промежуточная позиция: манипуляция признается как объективное, широко распространенное и плотно вплетенное в ткань человеческих взаимоотношений явление и, хотя в целом манипуляция вредна, но иногда бывают ситуации, когда она является морально оправданной, полезной и даже необходимой. Вместо безусловного осуждения или оправдания манипуляции предлагается очертить пределы цивилизованного, нравственно допустимого использования манипулятивного воздействия. В конечном итоге все относительно: ложь может быть человеколюбивой, а правдой можно манипулировать. «Общение формально, когда оно сводится к манипуляции и тогда, когда оно исключает возможность манипуляций» (Добрович, 1978, с. 60).

Деятельность адвоката с неизбежностью ставит вопрос о необходимости применения психологического воздействия, в том числе манипулятивного.

Данное воздействие помогает избежать многих конфликтных ситуаций, достигнуть наилучшего результата, отвечающего потребностям всех участвующих сторон, разрешить иные профессиональные задачи.

Учитывая наличие двух существенно отличающихся друг от друга позиций, особый интерес представляют манипулятивные методы, применяемые адвокатами в своей деятельности.

В связи с чем, *объектом данного исследования* является поведение адвоката, использующего приемы, которые можно истолковать как манипулятивные.

### ***1.1.2. Соотношение границ использования методов манипуляции в обществе***

Адвокатское сообщество постоянно испытывает ряд проблем касающихся взаимодействия сторон. В настоящее время участились жалобы в отношении адвокатов со стороны доверителей, подзащитных, следствия и суда. Множество

жалоб при рассмотрении дисциплинарной практики в отношении адвоката касаются вопроса применения адвокатами психологического воздействия, в том числе манипулятивных приемов, нарушения адвокатом профессиональных норм и этических принципов.

В то же время, деятельность адвоката не возможна без применения манипулятивных методов воздействия для получения желаемого, необходимого результата взаимодействия, отвечающего потребностям всех участвующих сторон. Эффективность профессиональной деятельности адвоката напрямую связана с его психологическими знаниями и умениями. Адвокат может быть хорошим специалистом, быть высоко информированным в правовых вопросах, но без знания психологии человека и не учитывая психологических аспектов взаимодействия сторон трудно рассчитывать на положительный результат и эффективную деятельность. Одной из важнейших составляющих продуктивного и эффективного взаимодействия сторон является знание психологии оппонента, которое подразумевает учет его психического состояния, особенностей темперамента и характера.

Профессионализм адвоката при использовании методов психологического воздействия проявляется в умении использовать отдельные психотехнологии, способности планировать психологическое воздействие, прогнозировать его результаты и возможные побочные эффекты. Применение психологического воздействия, в том числе манипулятивного, помогает избежать многих конфликтных ситуаций, достигнуть наилучшего результата, отвечающего потребностям всех участвующих сторон, разрешить иные профессиональные задачи.

Необходимо отметить, что адвокатское сообщество ежедневно пополняют молодые специалисты, данный факт неизбежно увеличивает конкуренцию на рынке юридических услуг. В связи с чем, адвокат вынужден оспаривать лидерство в публичной борьбе, соревнуясь с оппонентами за признание широкой общественностью. От того, кто занимает лидирующее место в данной борьбе

зависит не только авторитет адвоката, но и его гонорар. Высокая конкуренция объясняет стремление адвоката привлечь внимание к своей деятельности всеми возможными способами, что обуславливает активное применение манипулятивных методов в своей деятельности.

Использование манипулятивных методов, часто является основным способом влияния на оппонентов, коллег, представителей смежных профессий, доверителя и иных участников взаимоотношений.

Практическая деятельность адвокатов требует построения целостного представления о конкретных способах, приемах, методах и технологии применения манипулятивного воздействия, ведь способы психологического воздействия, используемых адвокатами, могут существенно отличаться.

Но в то же время, система манипулирования оказывает значительное воздействие, которое может привести к возникновению искаженного видения мира и, как следствие, к непредсказуемым действиям людей, что является угрозой для общественной безопасности и самосохранения общества в целом (Шипова, 2007, с. 7). Манипулятивное воздействие может представлять угрозу для лица поддающегося манипуляции, манипуляция ограничивает свободу волеизъявления отдельного человека, причиняет вред его здоровью. Но в некоторых случаях манипуляция необходима, неизбежна и одобряема.

Вышеуказанные противоречия обусловили *актуальность нашей работы.*

### ***1.1.3. Практическая значимость***

Очень часто в повседневной жизни люди, даже не замечая этого, подвергаются какому-либо влиянию - манипулированию. В процессе просмотра новостей, рекламы, покупки товара или получения юридической помощи, они верят в информацию, которую они видят, слышат, читают, и в результате они становятся жертвами манипуляций. Почему это происходит? Можно предположить, что проблема воздействия на человека с помощью манипуляции

очень актуальна по многим причинам, особенно учитывая сложившиеся рыночные отношения. Адвокаты вступают в жесткую профессиональную борьбу, между сторонами возникают конфликты, и теперь - каждая из сторон пытается влиять на людей для достижения своих личных замыслов и целей.

Цель всех манипуляций - побудить человека совершить действие. Например, заключить соглашение с определенным адвокатом, оплатить назначенный гонорар, изменить цели манипулируемого лица, придерживаться той или иной точки зрения и т. д. Очевидно, что эту проблему нужно не только тщательно изучить, но и найти пути ее решения.

Следует подчеркнуть, что манипулирование не ограничивается простым импульсом к действию. С моральной точки зрения манипулирование - это негативное явление, влекущее за собой обман, пренебрежение правами другого человека (жертвы манипуляции). Особенно часто манипулируют представителями молодого поколения, что подрывает их моральное и духовное развитие и в результате становится угрозой национальной безопасности страны.

Чтобы определить эффективные способы выявления и противодействия манипуляциям, определить последствия применения манипулятивных методов и выявить границы дозволенного применения манипуляции в деятельности адвоката, необходимо уточнить основные особенности манипулирования, а также выявить типы манипулятивных эффектов, которые будут способствовать всестороннему изучению этого явления.

Изучение методов манипуляции, разграничение последствий их применения, будет способствовать эффективности деятельности адвоката, улучшению качества взаимодействия сторон, повышению законности и морали.

***Практическая значимость*** данной работы заключается в возможности использования результатов исследования, адвокатами при осуществлении профессиональной деятельности, в целях повышения ее эффективности, а также психологами при применении коуч-технологий для освоения и развития навыков манипуляции.

## **1.2. Степень разработанности проблемы манипуляции в адвокатской деятельности в научных трудах**

Манипуляция в широком толковании как вид психологического воздействия, направленного на неявное побуждение другого лица к совершению определенных действий, пронизывает практически все сферы взаимодействия людей, оставаясь в некоторых случаях социально приемлемой и даже одобряемой. Исследованию данного феномена посвящены работы в области философии, психологии, педагогики, политологии, социологии, истории.

В то же время манипулирование как средство, используемое адвокатом при осуществлении своей профессиональной и возможные границы применения манипуляции в адвокатской деятельности, не являлось предметом исследования указанных наук.

Проблемы манипулирования достаточно глубоко излагаются в работах психологов, политологов, социологов и представлены в трудах Гарифуллина Р.Р. (1995), Грачева Г.В. (2003), Доценко Е.Л. (1997), Ермакова Ю.А. (1995), Кара-Мурзы С.Г. (2002), Ковалева Г.А. (2001), Кабаченко Т.С. (2000), Мельника И.К. (2003), Сидоренко Е.В. (2002), Цветкова О.М. (1996) и др. Уголовно-правовые вопросы мошенничества рассматриваются в работах Бойцова А.И. (2002), Борзенкова Г.Н. (1971), Ларичева В.Д. (2000), Лопашенко Н.А. (2012), Фойницкого И.Я. (2006), Яни П.С. (2015) и других исследователей.

Несмотря на большой интерес к проблеме манипулятивного воздействия, в научной литературе мало материала по теме манипулятивного воздействия в профессиональной деятельности адвоката.

В частности, достаточное количество материалов имеется в сфере манипуляции в судебной речи, манипуляции сознанием и поведением жертв при мошенничестве (Онищенко О.Р., 2005), рассмотрен психологический аспект адвокатской деятельности (Скабелина Л.А., 2012), раскрыт феномен речевой манипуляции: лингвоюридические аспекты (Беляева И.В., 2009), раскрыты

этические правила поведения адвоката, основы ораторского искусства (Баранов Д.П., Смоленский М.Б., 2008), но все эти работы не рассматривают вопрос применения манипулятивных методов в профессиональной деятельности адвоката.

Многие научные исследователи в своих работах рассматривают манипуляцию как отрицательный и негативный феномен.

Автор работы «Феномен речевой манипуляции: лингвоюридические аспекты» Беляева И.В. рассматривает манипуляцию «как негативное социально-психологическое явление, оказывающее разрушающее воздействие на личность и общество в целом» (Беляева, 2009, с. 12).

Онищенко О.Р. (2005) автор диссертации по теме: «Манипулирование сознанием и поведением жертв при мошенничестве» рассматривает манипуляцию как социально неприемлемый тип манипулирования и социально приемлемый. Онищенко О.Р. (там же) указывает: «Манипулирование условно разделяется на социально нейтрально воспринимаемое (или даже одобряемое) и социально не одобряемое. К первой группе следует отнести манипулирование в педагогике, управлении, психологическом консультировании, психотерапии и т.д. Социально неприемлемый тип манипулирования применяется в корыстных или иных неблагоприятных целях в криминальной сфере».

Автором работы «Психологические аспекты адвокатской деятельности» Л.А. Скабелиной (2012) раскрыты многие аспекты психологической деятельности адвоката, хотя в указанном исследовании не раскрыт вопрос использования манипулятивного воздействия адвокатом, так как автор не ставил данных задач, но в указанном исследовании описаны некоторые способы применения манипулятивного воздействия адвокатом.

Таким образом, неразработанность проблемы на теоретическом уровне, с одной стороны, и острая потребность практики, с другой стороны, обусловили **выбор данной темы магистерского исследования.**

### ***1.2.1. Основные проблемы исследований манипуляции***

Во всех сферах деятельности человека наблюдается стремление навязать собеседнику свою точку зрения, заставить собеседника сделать то что угодно манипулятору, сформировать у собеседника определенные вкусы, потребности и убеждения.

«Современный человек - манипулятор», - заявляет Э. Шостром (Шостром, 2008, с. 3).

Манипуляция осуществляется в процессе межличностной и массовой коммуникации. Манипулирование как способ воздействия практикуется и играет важную роль в деятельности адвоката.

В отечественной литературе существует множество работ, раскрывающих практический аспект феномена манипуляции в области бизнеса, коммерческой рекламы, маркетинга, этики деловых отношений, а также раскрывает смежные с манипуляцией явления социальной действительности: идеологию, пропаганду, рекламу, информационно-психологическую войну и т.д. Широко известны работы Замышляева В.И. (2006), Зорина И.И. (2007), Панкратова В.Н. (2000), Райгородского Д.Я. (2001), Стацевич Е.Е. (2007), Шейнова В.П. (2000) и др.

Работы таких авторов, как Бледный С.Н., Гудин Р.Е. (1980), Евгеньева Т.В. (2007), Колеман Дж. (2003), Курлович В.Н. (1989), Лисова С.Ю. (2004), Миронов А.С. (2001), Паккард В. (2004), Пономарев Н.Ф. (2007), Попов В.Д. (2006), Рикер В. (1995), Торохова М.В. (2006), Флинт Л. (2000) посвящены феномену манипуляции. Некоторые авторы, рассматривают тему манипуляции с позиции философского анализа, - Бабюк М.И. (2004), Ермаков Ю.А. (1995), Колесникова Г.И. (2010), Негодаева О. Б. (2007), Пуую Ю.В. (2010), Цветков О. М. (1996).

К фундаментальным трудам по степени изучения данного явления, наиболее известным в нашей стране, можно отнести работы, признанные классическими. Это труды Гарифуллина Р.Р. (1995), Доценко Е. Л. (1997), Зелинского С. А. (2003), Шиллера Г. (1980), Шострома Э. (2008).

Несмотря на большой интерес к проблеме манипулятивного воздействия в профессиональной деятельности, в научной литературе практически нет материала по теме манипуляции в адвокатской деятельности.

В научной литературе имеется противоречие во мнении исследователей в вопросе необходимости и допустимости применения манипулятивных методов в тех или иных сферах деятельности.

Многие научные исследователи в своих работах рассматривают манипуляцию как отрицательный и негативный феномен.

Автор работы «Феномен речевой манипуляции: лингвоюридические аспекты» И.В. Беяева рассматривает манипуляцию «как негативное социально-психологическое явление, оказывающее разрушающее воздействие на личность и общество в целом» (Беяева, 2009, с. 12).

О.Р. Онищенко (2005) в диссертации по теме «Манипулирование сознанием и поведением жертв при мошенничестве» рассматривает манипуляцию как социально неприемлемый тип манипулирования и социально приемлемый. Автор указывает: «Манипулирование условно разделяется на социально нейтрально воспринимаемое (или даже одобряемое) и социально не одобряемое. К первой группе следует отнести манипулирование в педагогике, управлении, психологическом консультировании, психотерапии и т.д. Социально неприемлемый тип манипулирования применяется в корыстных или иных неблагоприятных целях в криминальной сфере».

Другие же авторы (например, В.П. Шейнов, Д. Карнеги, В.В. Зеленин) изначально придерживаются мнения о том, что манипуляция может быть вполне уместна и этически обусловлена, что это один из способов воздействовать на собеседника так, чтобы обе стороны остались удовлетворены коммуникацией (Шейнов, 2002; Карнеги, 2010; Зеленин, 2010).

Так, М.Р. Битянова (2000), рассматривая применение манипулятивных приемов в образовательном процессе, пишет: «Лично я ничего не имею против различных методических манипуляций, создающих рабочий настрой,

повышающих работоспособность, включающих интерес аудитории. Я даже не против манипуляции как исключительного средства в воспитательной работе...».

А.Б. Добрович (1987) замечает, что «однозначно отрицательное отношение к манипулятивной тактике общения было бы, очевидно, неверным. Потребность «выигрыша» во что бы то ни стало, безусловно, отражает эгоцентризм субъекта, однако... манипулятивная тактика подчас улавливается и в действиях партнера, который лишен эгоистических убеждений и поступает подобным образом, помышляя о благе собеседника. Так подчас работает психотерапевт со своим пациентом или воспитатель со своим воспитуемым».

Как в российской, так и в зарубежной литературе обычно подчеркиваются негативные аспекты манипулятивного способа воздействия и его деструктивное влияние на личность как адресата воздействия, так и на манипулятора. Ю.А. Ермаков (1995), считает, что подобные мнения обусловлены тремя основными причинами:

- социально-репрессивный характер манипуляций чаще себя обнаруживает, в то время как социально-адаптивный результат является глубоко скрытым в политических, образовательных и воспитательных процессах;

- обусловлены спецификой манипуляции как способа тайного вторжения в субъективный мир индивида, нарушающего его право на индивидуальность (хотя вопрос о том, могут ли существовать социальные структуры без манипуляций, остается открытым);

- феноменом «имитации субъективности индивидов» (манипуляция является скрытым видом воздействия, создающим у его адресата иллюзию самостоятельного принятия решения).

В любом случае следует помнить о том, что психологически конструктивное воздействие должно отвечать трем критериям (Чернова Г.Р., Слотина, 2012, с. 57).:

1. Не нарушать личности людей, в нем участвующих, и их отношений;
2. Быть психологически корректным (грамотным, безошибочным);

### 3. Удовлетворять потребности обеих сторон.

Поэтому манипулятивное воздействие следует всегда анализировать, используя данные критерии, а не принимать деструктивность любого манипулятивного воздействия в качестве некоторого априорного постулата.

С другой стороны, отсутствие исследований, посвященных конструктивному влиянию манипуляции на участников взаимодействия, не дает нам оснований сделать вывод о том, что оно не существует.

Таким образом, анализ научных публикаций показал, что в проводимых исследованиях недостаточно исследован вопрос применения манипуляции как в межличностном общении, так и в профессиональной деятельности, недостаточно представлен психологический аспект манипуляции в деятельности адвоката.

Кроме того, манипуляция преимущественно рассматривается как негативный и неодобряемый тип поведения, и основной акцент делается на ее деструктивных проявлениях.

Данные противоречия повышают необходимость анализа применяемых манипулятивных методов в деятельности адвоката и определения границ применения манипулятивного воздействия.

#### ***1.2.2. Исследование места манипуляции в профессиональной деятельности***

В настоящее время в число приоритетных проблем отечественной психологической науки входят проблемы межличностного взаимовлияния, в том числе в сфере профессиональной деятельности (Братченко С.Л. (1997), Гарифуллин Р. (2006), Доценко Е.Л. (2003), Михайлюк Е.Б. (2003), Сидоренко Е.В. (2003), Таранов П.С. (2004), Тарасов В.К. (2006), Шапарь В.Б. (2007), Шейнов В.П. (2007) и мн.др.). Особый акцент в исследованиях данного направления делается на манипуляции, психологический смысл которой заключается в скрытом управлении личностными структурами другого человека с целью получение выгоды для себя.

Разные авторы сходятся во мнении, что к важнейшим качествам манипулятора относятся достаточно высокий уровень психического развития (пластичность, хорошая адаптивность, отсутствие явной психической патологии и др.); низкий уровень эмпатии, эмоциональная отстраненность от собеседника; невнимание к этическим, культурным ценностям и нормам (отсутствие принципиальности, аморальность, цинизм, фальшивость, ориентация на прагматические интересы и др.); потребность в самоутверждении за счет другого; нарочитость и преднамеренность; отсутствие творческой и т.п. Психологический портрет манипулятора представлен достаточно полно, но, на наш взгляд, научную и особенно практическую ценность представляют характеристики манипуляторов различных сфер профессиональной деятельности.

Сложно представить какую-либо профессиональную деятельность человека где основной целью является коммуникация без применения манипулятивных методов.

Сложившаяся теоретическая традиция анализа манипулятивного воздействия в психологической науке делает основной акцент на деструктивности манипулятивного воздействия, как для манипулятора, так и для манипулируемого.

Однако, учитывая распространенность манипуляторства во всех областях жизни современного общества, особенно в период развития рыночных отношений, этот феномен требует более пристального и детального анализа. И этот анализ становится особенно необходимым в тех областях жизни общества, где манипуляция является неотъемлемой частью профессиональной деятельности, в том числе и в деятельности адвоката.

### ***1.2.3. Исследования манипуляции в профессиях, близких к адвокатской***

Манипуляция является неотъемлемой частью профессиональной деятельности различных профессий. Как правило, манипулятивное воздействие применяется в профессиях, связанных с управлением людьми.

В зарубежных исследованиях (Хекхаузен Х., 2003, с. 34) при изучении профессий «человек-человек» используется понятие «манипулятивные профессии». Стремление к власти объясняет наличие манипулятивного воздействия. Д. Винтер обнаружил сильно выраженный мотив власти у священников, учителей, журналистов и психологов, отличающихся в этом плане от административных служащих, врачей и юристов (Кравченко А.И., 2005, с. 30).

В более поздних публикациях иностранные исследователи используют термин «профессии, которые наделяют властью».

Отечественные ученые чаще рассматривают манипуляцию в профессиональной деятельности как допустимы, оправданные и в некоторых случаях социально одобряемый инструмент.

Битянова М.Р. (2001) указывает: «...Есть целые области социальных отношений, где манипуляция вполне «законна» (хотя по-прежнему лично не симпатична). Сферами «разрешенной» манипуляции, несомненно, являются бизнес и деловые отношения вообще, политика, идеология.

Как отмечает Доценко Е.Л. (1997), «Трудно представить себе управленца, не использующего манипуляцию. Напротив, в управленческой среде ценность этих приемов очень высока... Манипуляция - это сама жизнь в отношениях людей. Это нормальное (в смысле общераспространенной нормы) взаимодействие... Такова она до тех пор, пока не становится единственным средством достижения целей, превращаясь в деформированные личные качества манипулятора... Если же манипуляция используется эпизодически и адекватно ситуации, то ее скорее следует признать жизненно необходимым средством управления... без манипуляции снижается психологическое качество

управления: с устранением манипуляции исчезает тонкость управления, уменьшается палитра используемых средств. У руководителя, не использующего или не владеющего манипуляцией, возникает риск соскальзывания к более грубым средствам управления. Это плодит недовольных среди подчиненных, растет вертикальное противопостояние. Манипуляция же - смягчает... Умеренное использование манипуляции снижает конфликтность, создает мирную атмосферу и наряду с другими средствами позволяет повысить качество управления».

Бороздина Г.В. (2006) описывает: «Не следует делать вывод, что манипуляция - это негативное явление. Огромное количество профессиональных задач предполагает именно манипулятивное общение. По сути любое обучение (субъекту необходимо дать новые знания о мире), убеждение, управление всегда включают в себя манипулятивное общение. Именно поэтому эффективность этих процессов во многом зависит от степени владения законами и техникой манипулятивного общения».

Исследования всех авторов по вопросу применения манипулятивных методов в профессиональной деятельности объединяет мнение, что манипуляция является неотъемлемой частью трудовой деятельности и в некоторых профессиях она желательна, социально одобряема и необходима.

### **1.3. Обоснование границ применения манипуляции в деятельности адвоката**

#### ***1.3.1. Выбор рабочего определения манипуляции***

В рамках нашего исследования, необходимо определить понятие - «манипуляция» которое будет использоваться нами в дальнейшем.

Обратимся к словарному определению понятия «манипуляция», согласно которого слово «манипуляция» заимствовано из французского языка. Первоисточником является латинское *manipulus* «горсть», которое в свою

очередь восходит к словам manus- «рука», pleo - «наполнять» (Этимологический словарь русского языка 2007, с. 495).

В 1831 году слово «манипуляция» (to manipulate») появилось в английском языке и означает «оперирование, обращение с чем-либо».

В древнем Риме слово manipulus служило для обозначения небольшого отряда войнов (до 120 человек).

Первоначальным значением термина манипуляция являлось искусное владение руками во время демонстрации фокусов и карточных игр. Позднее это мастерство превратилось в способ воздействия на психику человека.

Особый интерес к изучению манипуляции возник в 60-е годы 20 века.

Среди авторов, занимающихся этой проблемой, следует отметить

Бессонова Б.Н. (1988), Волкогонова Д.А. (1983), Шиллера Г. (1980), Войтасика Л. (1981), Бенигера Дж.Р. (1976), Гудина Р.Е. (1980), Коннара О. (2002), Шострома Э. (2008) и др.

Определения предложенные указанными учеными имеют расхождения.

О.Т. Йокояма приводит следующее определение: «Манипуляция - это обманное косвенное воздействие в интересах манипулятора» (Йокояма, 2005, с. 34).

По мнению, Гудина Р.Е. манипуляция - «скрытое применение власти или силы вразрез с предлагаемой волей другого» (Goodin, 1980, с. 2).

У. Рикер, определяет манипуляцию как «структурирование мира, которое позволяет выигрывать» (Рикёр, 1995, с. 35).

Бессонов Б.Н. указывает, манипуляция - «форма духовного воздействия, скрытого господства, осуществляемого насильственным путем» (Бессонов,1971, с. 5).

Зелинский С.А. определяет манипулирование как воздействие одного индивида на другого, с целью выполнения последним воли первого. (Зелинский, 2008, с. 14).

Шиллер Г. выделяет особенность манипуляции как «скрытое принуждение, программирование мыслей, намерений, чувств, отношений, установок, поведения» (Шиллер, 1980, с. 17).

Шостром Э. описывает манипуляцию как «управление и контроль, эксплуатация другого, использование в качестве объектов, вещей» (Шостром, 1992, с. 37).

Сидоренко Е.В. формулирует определение манипуляции как «преднамеренное и скрытое побуждение другого человека к переживанию определенных состояний, принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей» (Маркс, 1970, с. 10).

Братченко С.Л. определяет манипулирование как один из способов целенаправленного воздействия одного человека (манипулятора) или группы людей на другого (других), при котором влияние осуществляется, прежде всего, в интересах манипулятора и предпочтительно незаметно для объекта манипулирования» (Братченко, 2001, с. 44).

Практически все определения манипуляции объединяет общее понятие манипуляция - скрытое воздействие (влияние) на оппонента направленное в интересах манипулятора; обман, принуждение человека к принятию желаемого манипулятором решения.

Кара Мурза С.Г. указывает, что манипуляция обладает следующими признаками: воздействие манипулятора не должно быть замечено и распознано объектом, оно должно носить скрытый характер; действие манипулятора не несет физического насилия или угрозы насилия, это духовное воздействие, оно направлено на психологические структуры личности; для успешной деятельности манипулятору необходимы определенные знания, опыт и мастерство (Кара-Мурза, 2005, с. 54).

Шейнов В.П. определяет манипуляцию аналогично определению Кара Мурза С.Г. «скрытый контроль над объектом против его воли, в котором

манипулятор получает одностороннее преимущество или выгоду за счет жертвы» (Шейнов, 2000, с. 33).

В отличие от Кара Мурза С.Г., Шейновым В.П. выделяет несколько других критериев. Он рассматривает основную концепцию - концепцию скрытого контроля, который может быть не только манипулятивным, эгоистичным, но и вполне моральным. Скрытый контроль, при котором выигрыш получает адресат (или выигрыш является взаимным для адресата и инициатора контроля), он предлагает назвать его альтруистическим.

Таким образом, определение манипуляции здесь касается не только мотивационной сферы манипулируемого, а также когнитивной и поведенческой, при этом также подчеркиваются процессуальные характеристики манипулирования.

Интересное определение формулирует М.Р. Битянова «...Итак, манипуляция - это скрытое управление личностью, такое психологическое воздействие на человека, которое призвано обеспечить негласное получение манипулятором односторонних преимуществ, но так, чтобы у партнера сохранялась иллюзия самостоятельности принятых решений. Сила манипуляции - в ее скрытом характере; скрыт как сам факт воздействия, так и его цель. Манипулятор использует психологически уязвимые места человека - черты характера, привычки, желания, а также его достоинства, то есть все, что может срабатывать автоматически, без сознательного анализа. Такое воздействие часто подкрепляется специальными приемами воздействия, повышающими общую «податливость» партнера...» (Битянова, 2001, с. 75).

Определения предложенные многими учеными слова «манипуляция» объединяют некоторые критерии: во-первых, это неявное, скрытое воздействие, во-вторых воздействие осуществляется для достижения цели манипулятора, в-третьих, это иллюзия самостоятельности принятых решений.

Подводя итог, приведем определение Е.Л. Доценко, которое обобщает основные признаки манипуляции, предложенные выше, и будем считать это определение рабочим в нашем исследовании.

«Манипуляция - это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями» (Доценко, 1994, с. 59).

### ***1.3.2. Разграничение психологического воздействия от манипуляции***

Проблемы психологического воздействия всегда имели особо значение в профессиональной деятельности юристов. В профессиональной деятельности всегда осуществляется влияние. Шейнов В.П. определяет психологическое влияние как процесс и результат изменения индивидом или группой людей мнений, установок, ценностей, представлений, оценок, намерений и поведения индивидов или группы людей в ходе взаимодействия с ними (Шейнов, 2015, с. 54).

Крысько В.Г. определяет психологическое воздействие как социально-психологическую активность одних людей, осуществляемую в различных формах и различными средствами направленную на других людей и их группы с целью преобразования или изменения психологических характеристик личности (ее взглядов, мнений, отношений, ценностных ориентации, настроений, мотивов, установок и стереотипов поведения), групповых норм, общественного мнения или переживаний людей, опосредующих их деятельность и поведение (Крысько, 2005, с. 11).

Как описывает Скабелина Л.А.: «Психологическое воздействие - это «преднамеренное, целенаправленное вмешательство в процессы психического отражения действительности другого человека в отличие от психического, которое может происходить и без выраженного желания воздействующего субъекта и даже в его отсутствие» (Скабелина, 2012, с. 87).

В психологии близким, но не тождественным понятию «психологическое воздействие» является понятие «манипуляция». Р. Чалдини в своей знаменитой книге «Психология влияния» рассматривает шесть принципов (или приемов манипуляции) получения согласия партнера по общению: принцип взаимного обмена, принцип последовательности, принцип социального доказательства, принцип авторитета, принцип благорасположения, принцип дефицита. Он исследует их с точки зрения того, как они могут быть использованы профессионалами, чья деятельность связана с необходимостью получения согласия партнеров (Чалдини, 2001, с. 24).

Понятие «психологическое воздействие» шире понятия «манипуляция».

В юридической деятельности вопрос применения психологического воздействия раскрыт в научных трудах Беляева О.Я. (2009), Дулова А.В. (1975), Строговича М.М. (1974), Скабелиной Л.А. (2012), Черепанова В.А. (2011) Онищенко О.Р. (2005).

Не все виды психологического воздействия являются манипулятивными. Е. Л. Доценко (1994) приводит шкалу межличностных отношений, располагая их от крайне несимметричных (где один человек властвует над другим) до симметричных, равноправных, позволяющих совместно решать возникающие проблемы.

1. Доминирование. Отношение к другому как к средству достижения своих целей, игнорирование его интересов. Доминирующий в межличностных отношениях стремится получить неограниченное одностороннее преимущество, он открыто использует грубые способы воздействия (насилие, приказ, принуждение). Если анализировать юридическую практику, то доминирование можно наблюдать, например, в отношениях главаря банды к рядовому ее участнику.

2. Манипуляция. Отношение к партнеру как к вещи, тенденция к игнорированию его интересов. При этом осуществляется скрытое воздействие с привлечением более сложного, опосредованного давления (провокация, обман,

интрига, намек). Советы Д. Карнеги, сформулированные им в известной книге «Как завоевывать друзей», - это инструкция по манипулированию партнером по общению. Сами по себе предлагаемые им приемы (говорить о том, что интересует собеседника; называть его чаще по имени; больше слушать, чем говорить; и проч.) могли бы и не относиться к манипулированию, если бы не их нацеленность на создание оптимальных условий для восприятия чужих идей. Воздействуя же таким образом на психическое состояние собеседника, добиваясь его оптимизации в своих корыстных целях, субъект относится к собеседнику как к вещи, как к средству к достижению необходимого ему результата.

3. Соперничество. Партнер по взаимодействию представляется опасным, с силой которого приходится считаться. Если манипуляция строится на маскировке цели и самого факта воздействия, то соперничество допускает признание факта воздействия, скрываются только цели. Интересы другого учитываются частично, средства воздействия могут быть открытыми и закрытыми. Соперничество предполагает активное противодействие партнера. Это изнурительное, иногда длительное противостояние возможно при определенном складе нервной системы и характера общающихся. Соперничество характерно для отношений «защита - обвинение».

4. Партнерство. Отношение к другому как к равному, имеющему право быть таким какой он есть. Равноправные, но осторожные отношения, основанные на договоре, который служит и средством объединения, и средством оказания давления. Часто итогом партнерских отношений является компромисс, в нем каждая из сторон имеет свой «выигрыш» и «проигрыш». Отношения партнерства в адвокатской деятельности характерны для коллег-адвокатов или для отношений «адвокат - доверитель». В ряде случаев возможно партнерство с представителями противной стороны.

5. Содружество. Отношение к другому как к самоценности. Стремление к объединению, совместной деятельности для достижения близких или

совпадающих целей. Главный инструмент воздействия уже не договор, а согласие (консенсус). Этот вид межличностных отношений чаще встречается в личном общении, а не в профессиональном. Однако именно к такой модели отношений стоит стремиться адвокату, выстраивая взаимодействие с доверителем.

Манипуляции как разновидность психологического воздействия могут быть в разной степени осознанными. Субъект может четко понимать, для чего он использует манипуляцию, но может и манипулировать привычно, почти автоматически, не придавая этому особого значения. Современное общение трудно представить себе без манипуляций. Есть они и в профессиональной деятельности адвоката. Нет большой беды в том, что, сделав комплимент секретарю суда, адвокат быстрее получает нужную ему информацию. Подобная манипуляция никому не причиняет вреда и не лишает возможности выбора линии поведения. Главное, чтобы манипулятивное общение не становилось основным в профессиональном общении.

### ***1.3.3. Пределы допустимости применения манипулятивного воздействия в деятельности адвоката***

Как было отмечено ранее, по вопросу применения манипуляции, существует две противоположные позиции в части применения манипуляции либо запрета такого применения.

Одни ученые предлагают судить об этической оправданности манипуляции по критерию конструктивности/деструктивности цели воздействия, последствий для участников влияния (Балл Г.А., Бургин М.С. (1994), Гарифуллин Р.Р. (1995), Доценко Е.Л. (1999), Литвак М.Е. (1992), Сидоренко Е.В. (2001)).

Другие ученые акцентируют внимание преимущественно на деструктивных аспектах манипулятивного воздействия (Волков Е.Н. (1996), Целикова В.В. (1996), Шостром Э. (1992)).

Мы разделяем точку зрения И.А. Стернина: «Манипуляция как тип не может рассматриваться как «грязное слово» или морально осуждаемый метод речевого воздействия. Это законное средство речевого воздействия (Стернин, 2001, с. 118).

В своей профессиональной деятельности адвокат обязан грамотно и безошибочно осуществлять защиту прав своего доверителя (клиента).

Для осуществления защиты клиента необходимо обладать грамотной речью, безусловными атрибутами которой являются построение информации, предоставляемой аудитории, отбор и интерпретация фактов, преобладание оценок над фактами, односторонность и предвзятость в выраженных суждениях и оценках, и предпочтение эмоциональному рациональному. Адвокат пытается изменить мнение адресата, выполняя свои профессиональные обязанности.

Манипулирование адвоката - это способ уточнить, исправить представление адресатом обстоятельств судебного дела и личности подсудимого, и, как следствие, возможность смягчить наказание.

Манипуляции в судебной защитной речи - это сознательное и естественное желание сформировать позицию адресата, соответствующую задаче говорящего, данная цель является основным принципом в работе адвоката.

В то время, когда психологи и лингвисты спорят о законности / незаконности манипуляций в различных дискурсах, сами адвокаты пишут о значимости манипуляций в практике судебных дел. Например, доктор юридических наук В.В. Мельник (2017) в статье «Возможности использования риторических методов на основе языковых манипуляций для убеждения присяжных заседателей» утверждает, что манипулирование в речи адвокатов неизбежно. Он «запускает» мысли и чувства слушателей в «правильном направлении для дела», позволяет менять убеждения, идеи и взгляды относительно фактов, людей, предметов, обстоятельств, их взаимосвязей, определяющих основное содержание оцениваемой ситуации или событий в целом. Указывая на возможность злоупотребления этим средством воздействия,

автор пишет: «Это не дает оснований делать вывод о том, что такие приемы должны быть полностью запрещены, исключены из арсенала технических средств борьбы в уголовном процессе противника и, таким образом, разоружены по соображениям совести прокуроров и адвокатов только потому, что некоторые из процессуальных противников могут испытывать соблазн злоупотреблять этими приемами».

Многие ученые описывают важную взаимосвязь между качественной судебной речью адвоката и его профессиональной компетенцией (Ария, 1991; Андреевский, 2000; Девяткина, 1993).

Манипуляции в судебной защитной речи - это особый риторический инструмент, который обеспечивает эффективное влияние и формирует позицию адресата в соответствии с целью говорящего. Целостность использования данной методики, ее правильность и актуальность определяются профессиональной этикой юриста.

Таким образом, в деятельности адвоката существует множество ситуаций, когда адвокату жизненно необходимо применить манипулятивные методы, а применение таких методов, способствует эффективности деятельности, достижению желаемого результата отвечающего требованиям всех участвующих сторон.

## **Выводы по Главе 1**

1. В результате проведенных нами теоретических исследований, можно заключить, что манипулирование - компонент межличностного взаимодействия, обусловленный спецификой ситуации и культурными факторами.

2. Анализируя научные исследования по теме «манипуляция» нами выявлено противоречие: большинство авторов определяют такой способ воздействия как нежелательный, деструктивный, наделяют его негативным смыслом. Однако, предлагая альтернативу, говорят о тех же манипуляциях, только теперь воздействие выражено в несколько иной более мягкой форме и направлено на благо партнера.

Другие же авторы изначально придерживаются мнения о том, что манипуляция может быть вполне уместна и этически обусловлена, это один из способов воздействовать на собеседника.

Манипуляция допустима, применима и морально оправдана во многих профессиях (Битянова М.Р. (2001), Добрович А.Б. (1987), Шейнов В.П. (2005), Карнеги Д. (2010), Зеленин В.В. (2003), Онищенко О.Р. (2005) и др.)

3. По мнению большинства современных авторов, этичность такого способа воздействия, как манипуляция, определяется целями манипулятора, а также приемами, с помощью которых это воздействие осуществляется.

4. Некоторые авторы (Шостром Э. (2008), Доценко Е.Л. (1997)) утверждают, что манипуляции негативно сказываются на взаимоотношениях, другие же (Шейнов В.П. (2005), Карнеги Д. (2010), Зеленин В. В. (2003)) предлагают разделять манипуляции, формирующие партнерство.

Это противоречие обуславливает необходимость дальнейшего исследования.

5. Не смотря на огромный интерес к теме «манипуляция в профессиональной деятельности», научных исследований в деятельности адвоката в части применения манипуляции практически нет. Но в практике существует острая необходимость для изучения данного феномена в деятельности адвоката, в виду наличия конфликтных ситуаций по поводу применения манипулятивных методов.

Основываясь на этом наблюдении, мы выдвинули гипотезу (№ 4,5) о том, что адвокаты используют в своей деятельности манипулятивные методы, чаще чем иные методы психологического воздействия.

6. Гипотеза (№1, 2) нашего исследования о том, что адвокаты, имеющие профессиональный стаж от 5 лет, более склонны к манипулированию, чем адвокаты чей стаж менее 5 лет, обусловлена внешним наблюдением за деятельностью опытных адвокатов, в чьей деятельности меньший процент жалоб и конфликтных ситуаций с клиентами, коллегами и иными участниками

судопроизводства, а также выше процент успешной и эффективной деятельности.

7. Из эмпирических данных, представленных в литературе (Знаков, 2000), следует отметить, что убежденность в том, что другими людьми можно и нужно манипулировать, у мужчин выше, чем у женщин (Знаков, 2000).

Это послужило основанием для гипотезы (№ 3) нашего исследования о том, что склонность к манипулированию у женщин выше, чем у мужчин.

## **ГЛАВА 2. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ МАНИПУЛЯТИВНЫХ МЕТОДОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АДВОКАТА**

### **2.1. Организация исследования**

Основным замыслом эмпирической части работы мы определили необходимость получения данных в поддержку или опровержения выдвинутых нами гипотез.

*Цель исследования* - выявить применяются ли адвокатами в своей профессиональной деятельности манипулятивные и иные методы психологического воздействия.

#### *Задачи исследования:*

1. Подобрать комплекс психодиагностических и исследовательских методик, адекватных целям исследования.
2. Провести анализ по методике исследования макиавеллизма, а также диагностики манипулятивного отношения по шкале Банта.
3. Разработать модификацию методики «Незаконченные предложения» (вопросы, касающиеся общего понимания феномена манипуляции и использования такого способа взаимодействия в профессиональной деятельности адвоката).
4. Разработать вопросы для анализа и обсуждения в 2 фокус группах, касающиеся манипулирования в общем смысле, манипулирования в профессиональной деятельности адвоката и свое отношение к этому феномену.
5. Определить выборку испытуемых
6. Собрать данные.
7. Провести количественный и качественный анализ полученных результатов.
8. Проинтерпретировать результаты и описать выводы.

### ***Гипотезы исследования:***

1. Адвокаты со стажем от 5 лет и более прибегают к манипулятивным способам воздействия чаще, чем их коллеги со стажем работы до 5 лет.
2. Молодые специалисты – адвокаты со стажем до 5 лет прибегают к манипулятивным способам воздействия чаще, чем их коллеги со стажем более 5 лет.
3. Женщины используют манипулятивные методы чаще, чем мужчины.
4. Психологическое воздействие, отвечающее требованиям экологичности и не имеющее деструктивного воздействия, применяются в адвокатской деятельности реже, чем иное манипулятивное.
5. Альтернативное воздействие применяется адвокатами чаще, чем манипулятивное.

#### ***2.1.1 Планирование исследования***

***Независимыми переменными*** будут являться - стаж адвокатской деятельности и пол, ***зависимой переменной*** - частота использования манипуляции адвокатами в своей работе, уровень макиавеллизма личности, уровень манипулятивного отношения по шкале Банта, применяемые способы манипуляции.

В целях подтверждения или опровержения указанных гипотез, была определена выборка испытуемых - адвокатов мужчин и женщин с соответствующим профессиональным стажем.

#### ***2.1.2 Методы исследования***

При описании эмпирического исследования необходимо сказать о методологических основаниях применения методик. Чтобы подтвердить или опровергнуть наши предположения, мы использовали следующие методики.

##### ***1. Методика исследования макиавеллизма личности***

Существует 5 версий опросника, но наиболее распространена шкала МАК-

IV, состоящая из 20 утверждений. В 2000 г. В.В. Знаковым сделана русскоязычная адаптация методики исследования макиавеллизма личности (МАК - IV). Русскоязычный вариант Мак-шкалы представляет собой достаточно надежный инструмент для выявления макиавеллистских установок и убеждений испытуемых.

Структура методики следующая: опросник состоит из 20 пунктов, с которыми испытуемый должен выразить степень своего согласия или несогласия. Оценка утверждений производится по 7-балльной шкале: от «Совершенно не согласен» (1 балл) до «Полностью согласен» (7 баллов).

Каждому варианту ответа соответствует единственное значение, подсчитывается общая сумма баллов по всем пунктам, при этом пункты № 3, 4, 6, 7, 9, 10, 11, 14, 16 и 17 оцениваются в противоположных значениях (Знаков, 2000).

## ***2. Диагностика манипулятивного отношения (по шкале Банта)***

«Шкала манипулятивного отношения» Банта разработана для определения того, насколько человек расположен выражать манипулятивное отношение к другим. Опросник содержит в себе 20 утверждений.

Испытуемые должны выразить свое отношение к утверждениям с помощью шкалы, состоящей из 5 градаций: «всегда», «часто», «иногда», «редко», «никогда».

Результаты методики определяют интенсивность манипулятивного отношения испытуемых. При обработке и интерпретации результатов теста баллы суммируются.

- 80 баллов и больше – высокий показатель манипулятивного отношения;
- 60-80 баллов – средний показатель с тенденцией к высокому;
- 40-60 баллов – средний показатель с тенденцией к низкому;
- 40 баллов и меньше – низкий показатель (Фетискин, Козлов, Мануйлов, 2002).

На данный момент существуют всего 2 методики, направленные на исследование склонности к манипулированию в межличностных отношениях. Обе они использованы в нашем исследовании.

**3. Методика «Незаконченные предложения».** Методики, описанные выше, дают количественную оценку проявления уровня макиавеллизма личности и склонности к манипулированию в межличностных. Однако нам необходимо получить более подробную информацию о манипулировании в деятельности адвоката.

Для получения этих особых данных в исследовании использована модификация проективной методики дополнения **«Незаконченные предложения» Д. Сакса**. Классический вариант методики включает 60 незаконченных предложений, которые разделяются на 15 групп, характеризующих в той или иной степени систему отношений испытуемого к различным сферам жизни (Карелин, 2007).

Нами разработана модификация методики «Незаконченные предложения». В ней испытуемым предлагаются 7 вопросов, касающихся общего понимания феномена манипуляции и использования такого способа взаимодействия в профессиональной деятельности адвоката.

**Разработанные вопросы:** «Манипулирование человеком-это...»; «При взаимодействии с коллегами/клиентами, с судом я прибегаю к манипулированию в том случае, если ...»; «Манипулировать коллегами/клиентами-значит проявлять...»; «Манипулирование коллегами/клиентами открывает для меня возможность...»; «Я считаю, что манипулирование мною со стороны коллег/клиента допустимо, когда...»; «Когда я манипулирую коллегами/клиентом, я обычно использую следующие приемы:...»; «В своей профессиональной деятельности я использую иные виды психологического воздействия:...».

Модификация методики представлена в Приложении 1.

Ответы, данные испытуемыми, обработаны с помощью контент-анализа и объединены в категории по смыслу.

**4. Метод фокус-группы.** Поскольку термин «манипулирование» часто воспринимается испытуемыми в негативном смысле, большое влияние на результаты исследования в этой области оказывает эффект социальной желательности. Использование метод фокус-группы открывает возможность уменьшить влияние этого фактора. Групповые процессы, происходящие во время работы испытуемых, позволяют во время обсуждения не только выяснить позицию каждого участника, но и проникнуть в глубинные пласты мотивации поведения людей, их ожиданий, надежд, переживаний и особенностей личного опыта.

Таким образом, использование метод фокус-группы в исследовании позволяет получить от испытуемых информацию относительно восприятия ими тех или иных вопросов. Это открывает возможность качественной интерпретации полученной информации. В своем исследовании мы провели 2 фокус-группы.

В данном этапе работы приняли участие 16 испытуемых. Участниками первой из них стали 4 женщины, профессиональный стаж в адвокатской деятельности которых составляет менее 5 лет и 4 мужчины, профессиональный стаж в адвокатской деятельности которых составляет менее 5 лет. Участники второй группы – 4 женщин с профессиональным стажем адвокатской деятельности более 5 лет и 4 мужчины с профессиональным стажем адвокатской деятельности более 5 лет.

Работа проводилась в 2 этапа. Во время первого этапа испытуемые в свободной форме обсуждали вопросы, касающиеся манипулирования в общем смысле, манипулирования в профессиональной деятельности адвоката и свое отношение к этому феномену. После высказывания каждого респондента, переходили к обсуждению следующего вопроса.

**Вопросы для обсуждения в фокус-группе:** «какие чувства возникают у вас при слове манипуляция?»; «Что для Вас «манипулирование» в профессиональной деятельности?»; «Расскажите о наиболее характерной ситуации, связанной с манипулированием в Вашей работе»; «Как сказывается искусное манипулирование коллегами/клиентами на успехе Вашей работы?».

По результатам обсуждения проведен *качественный анализ*.

Во время второго этапа работы испытуемые получили письменное задание проранжировать заданные приемы манипулирования (ложь, провокация, угрозы, лицемерие, авторитет, лесть, мнимая заинтересованность, сокрытие информации, управление чувствами и эмоциями, вербальные паттерны скрытого влияния, невербальные паттерны скрытого влияния) по частоте использования.

Полученные данные обработаны с помощью качественного анализа. Было также проведено сравнение ответов участников фокус группы с маленьким стажем и фокус-группы с большим стажем.

Статистическая обработка результатов задания помогла выявить и сравнить между собой наиболее популярные «женские» и «мужские» приемы манипулирования с точки зрения представителей обоих полов. При помощи непараметрического критерия Манна-Уитни была проверена достоверность различия между коллективными оценками наиболее и наименее популярных средств манипуляции среди начинающих адвокатов. Этот критерий выбран ввиду малочисленности выборки. Отчёт системы SPSS о расчёте критерия находится на рисунке П18 в Приложении 4.

### **2.1.3 *Ход исследования***

Формирование выборки в нашем исследовании составили специалисты, имеющие действующий статус адвокат, зарегистрированные в Министерстве юстиции ХМАО-Югры и осуществляющие свою деятельность на территории ХМАО-Югры.

Участников исследования можно условно разделить на 2 группы: «молодые» специалисты - лица, имеющие статус адвоката и осуществляющие деятельность адвоката сроком до 5 лет; «опытные» специалисты - лица, имеющие статус адвоката и осуществляющие деятельность адвоката сроком от 5 лет и более.

В исследовании приняли участие 60 испытуемых (37 женщин, из них женщины имеющие стаж до 5 лет – 21 человек (35 %), имеющие стаж от 5 лет и более – 16 человек (27 %) и 23 мужчины, из которых, мужчины, имеющие стаж до 5 лет – 10 человек (17 %), имеющие стаж от 5 лет и более – 13 человек (21 %)) в возрасте от 20 до 70 лет.

Исследование проводилось в октябре 2018 года, в офисе респондентов, то есть условия проведения исследования ничем не отличались от обычных трудовых условий.

На первом этапе исследования была проведена батарея методик, в которую вошли:

- Методика исследования макиавеллизма личности, адаптированная В.В. Знаковым (Знаков, 2000).

- Диагностика манипулятивного отношения (по шкале Банта) (Фетискин, Козлов, Мануйлов, 2002).

- Модификация методики «Незаконченные предложения» (Карелин, 2007).

Во второй части работы для качественного исследования феномена манипулирования в деятельности адвоката были проведены 2 фокус-группы:

- участники первой – 4 женщины со стажем в адвокатской деятельности менее 5 лет и 4 мужчины со стажем в адвокатской деятельности менее 5 лет.

- участники второй – 4 женщины со стажем в адвокатской деятельности более 5 лет и 4 мужчины со стажем в адвокатской деятельности от 5 лет и более.

По результатам исследования проведен *количественный и качественный анализ*.

## 2.2. Обсуждение результатов

На основе проведённого анкетирования был проведён анализ по методике исследования макиавеллизма, а также диагностики манипулятивного отношения по шкале Банта. Данные обрабатывались в пакете Microsoft Excel.

По методике исследования макиавеллизма личности минимальный уровень проявленности свойства в выборке - 36 баллов, максимальный - 87 баллов. Средняя арифметическая по всей выборке - 63,3 балла. Описательная статистика методики в зависимости от пола и профессионального стажа представлена в Таблице 1.

Таблица 1 — Описательная статистика методики «Макиавеллизм личности»

	Значение у всей выборки	Профессиональный стаж до 5 лет		Профессиональный стаж свыше 5 лет	
		женщины	мужчины	женщины	мужчины
Среднее значение	63,3	63,85	63,9	63,06	62,23
Минимум	36	47	43	36	42
Максимум	87	84	82	87	82
Стандартное отклонение	13,56	10,40	14,54	17,65	13,17
Дисперсия	184,01	108,32	211,43	311,79	173,69

По методике диагностики манипулятивного отношения по шкале Банта минимальная выраженность показателя составила 36 баллов, максимальная - 80 баллов. Средняя арифметическая по выборке - 59,21667 балла.

Описательная статистика методики в зависимости от пола и профессионального стажа адвокатов представлена в Таблице 2.

Таблица 2 — Описательная статистика методики «Диагностика манипулятивного отношения» по шкале Банта

	Значение у всей выборки	Профессиональный стаж до 5 лет		Профессиональный стаж свыше 5 лет	
		женщины	мужчины	женщины	мужчины
Среднее значение	59,21	60,09	59,9	58,43	58,23
Минимум	36	36	36	36	36
Максимум	80	74	80	76	79
Стандартное отклонение	12,51	10,35	15,13	12,72	14,61
Дисперсия	156,64	107,29	228,98	161,86	213,69

Распределение опрошенных по интенсивности манипулятивного отношения, то есть доля опрошенных, демонстрирующих соответствующий показатель интенсивности манипулятивного отношения внутри каждой из четырёх групп по полу и стажу, представлено на Рисунке 1 (в каждой группе число ее участников взято за 100%).

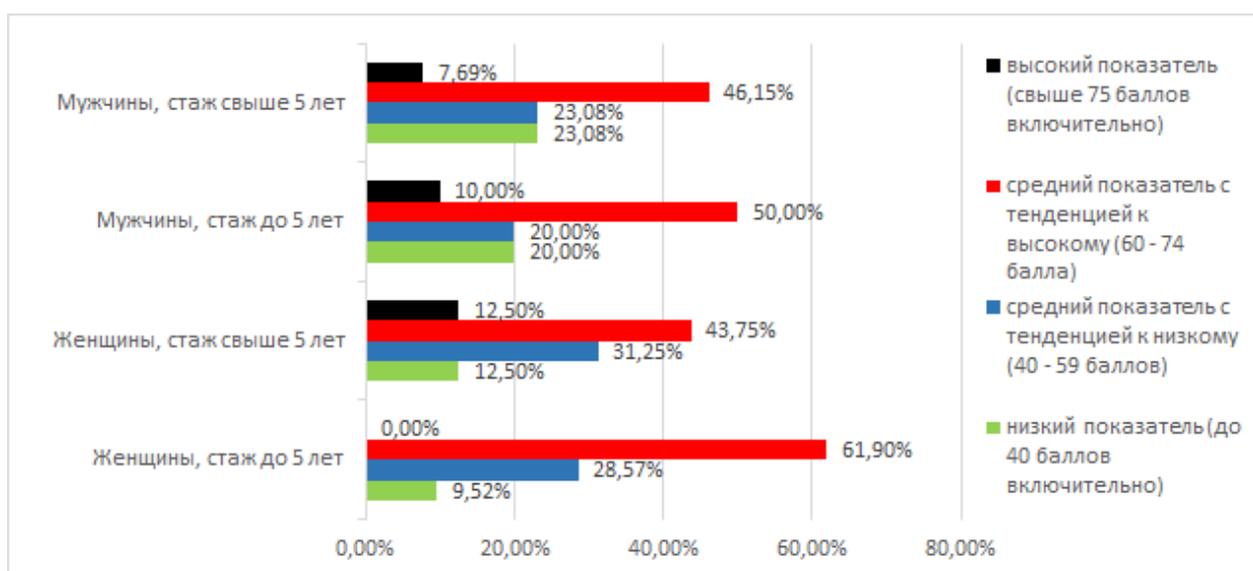


Рисунок 1 — Распределение по интенсивности манипулятивного отношения по шкале Банта внутри групп респондентов

Для проверки наличия достоверных различий между четырьмя группами респондентов, сгруппированных по полу и профессиональному стажу был использован непараметрический критерий Манна-Уитни. Выбор этого критерия объясняется малочисленностью выборки в каждой категории. Данные обрабатывались в пакетах Microsoft Excel и SPSS 23 версии. Отчёты системы SPSS о расчёте U-критерия приведены в приложении (*Рисунки III – IV*). Статистика Манна-Уитни показала принципиально назначимые различия по уровню макиавеллизма, равно как по уровню манипулятивного отношения (асимптотическая значимость во всех случаях между 0,5 и 1, таким образом она  $>0,05$ ). При попарном сравнении групп, собранных по двум параметрам, при помощи критерия t Стьюдента значимого различия в проявленности свойства макиавеллизма нет только между женщинами со стажем до 5 лет и свыше 5 лет (получено значение критерия равенства дисперсий Ливиня 0,027, что меньше критического значения 0,05).

Остальные попарные сравнения групп демонстрируют достоверные, но незначительные различия с доверительным интервалом 95%. Так, мужчины со стажем до 5 лет демонстрируют достоверно чуть более высокий уровень макиавеллизма, чем мужчины со стажем свыше 5 лет (63,9 против 62,2 баллов). Ещё меньше разница между опытными адвокатами - мужчинами и опытными адвокатами - женщинами (макиавеллизм на уровне 63,1 баллов и 62,2 баллов соответственно).

При попарном сравнении групп выявлены достоверные с доверительным интервалом 95%, но незначительные различия в уровне манипулятивного отношения по шкале Банта. Так, женщины в обеих группировках по стажу демонстрируют чуть более высокий уровень манипулятивности (60,1 балл для начинающих и 58,4 для опытных адвокатов женского пола), нежели мужчины (59,9 и 58,2 балла соответственно). Те же цифры в другом разрезе демонстрирует стабильное незначительное преобладание манипулятивности в поведении до 5 лет стажа по сравнению с более длительными стажами, как у мужчин, так и у

женщин. Отчёты системы SPSS о расчёте t-критерия приведены в приложении (Рисунки П5 – П12).

Корреляция между показателями уровня макиавеллизма и манипулятивного отношения по шкале Банта была оценена с помощью коэффициента Спирмена. Отчёты системы SPSS о расчёте коэффициента приведены в приложении (Рисунки П13 – П17).

Расчёт показал значимый на уровне 0,01 высокий уровень корреляции (эмпирическое значение 0,778) для генеральной выборки.

При расчете корреляции между двумя показателями для каждой из 4 групп, собранных по полу и профессиональному стажу, выявлена особенность молодых адвокатов женщин. Они демонстрируют значительно более низкий уровень корреляции (эмпирическое значение 0,479), нежели остальные группы (0,891 у опытных адвокатов женщин, 0,897 у начинающих адвокатов мужчин, 0,863 у опытных адвокатов мужчин). Корреляция у женщин со стажем до 5 лет значима лишь на уровне 0,05, тогда как для остальных групп - на уровне 0,01.

Иными словами, если женщина адвокат с профессиональным стажем до 5 лет уверена, что окружающими можно и нужно манипулировать, это далеко не всегда значит, что она также склонна к манипулированию в межличностных отношениях. Чего нельзя сказать о женщинах с большим профессиональным стажем и мужчинах. Вероятно, на этом этапе развития карьеры женщина ещё не успела выработать настолько стабильные стратегии манипуляции в профессиональной деятельности, чтобы они проникли также и в другие сферы жизни. Её поведение более ситуативно и гибко.

На более поздних этапах убеждения личности укрепляются, и манипуляция (либо воздержание от неё) становится стойкой привычкой и свойством личности.

*Анализ по методике «Незаконченные предложения».* Результаты методики «Незаконченные предложения» были проанализированы методом контент-анализа.

**Вопрос 1. «Манипулирование человеком – это ...»** Этот вопрос призван прояснить представления респондентов о манипулятивной коммуникации в профессиональном контексте в целом. Оценочные суждения принимались в качестве ответа наряду с сущностными, акцентируя внимание на свободном личном мнении профессионала и не требуя от него однозначной оценочной характеристики. Ответы участников исследования представлены в Таблице 3.

Таблица 3 — Ответы на вопрос 1 «Манипулирование человеком – это..»

Ответы респондентов, приведённые к категориям	Частота, %
плохо	30,00%
хорошо	5,00%
управление	26,67%
влияние	30,00%
обман	1,67%
давление	3,33%
игра	1,67%
ловушка	1,67%

Распределение ответов в соответствии с полом и профессиональным опытом визуализировано на Рисунке 2.

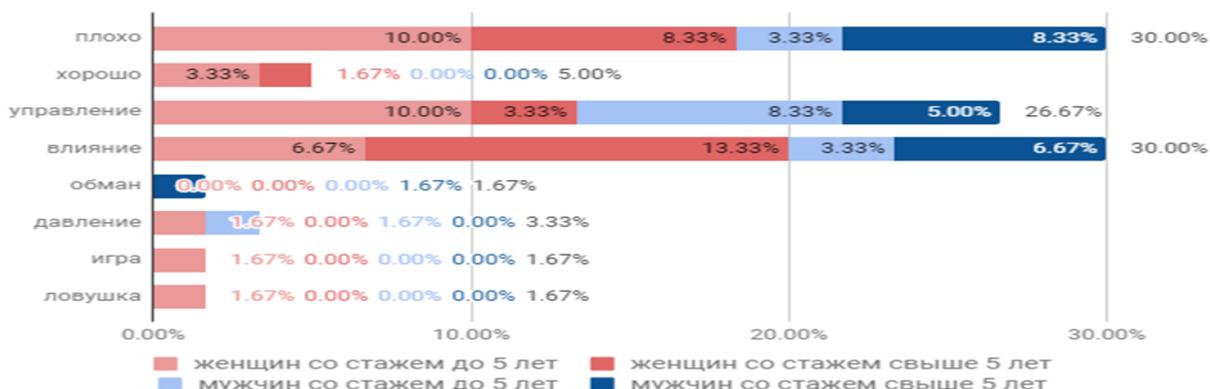


Рисунок 2 — Распределение ответов на вопрос 1 «Манипулирование человеком – это ...»

21 человек (35%) высказались оценочно, из них 18 человек (30%) - негативно. Положительные стороны в манипуляции в профессиональном контексте видят только женщины.

**Вопрос 2. «При взаимодействии с коллегами / клиентами, с судом я прибегаю к манипулированию в том случае, если...»**

Ответы испытуемых распределились по категориям, обозначенным в Таблице 4.

Таблица 4 — Ответы испытуемых на вопрос 2 «При взаимодействии с коллегами / клиентами, с судом я прибегаю к манипулированию в том случае, если...»

Ответы респондентов, приведённые к категориям	Частота, %
всегда	11,67%
никогда	30,00%
необходимо	35,00%
для победы	11,67%
есть желание	5,00%
для пользы адресату	1,67%
нет аргументов	1,67%
выгодно	3,33%

Распределение ответов в соответствии с полом и профессиональным опытом визуализировано на Рисунке 3.

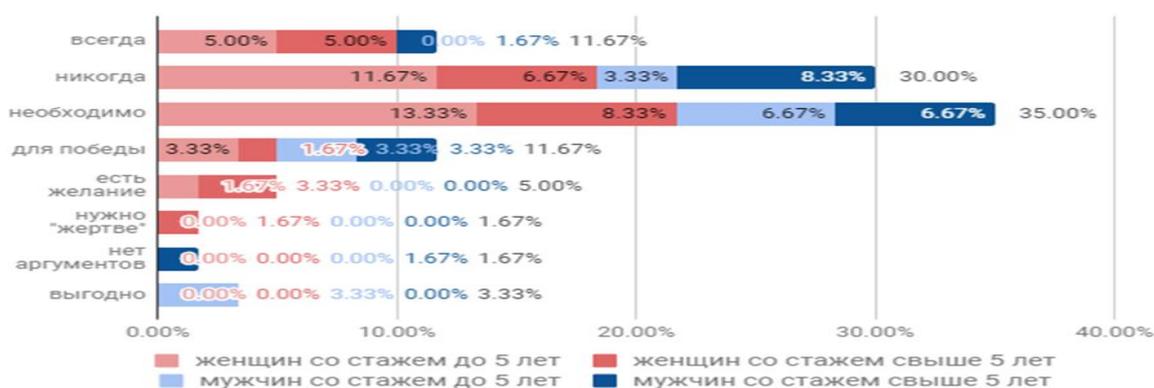


Рисунок 3 — Распределение ответов на вопрос 2 «При взаимодействии с коллегами / клиентами, с судом я прибегаю к манипулированию в том случае, если...»

Принципиальные ответы «всегда» и «никогда» составили 41,67%, причём «всегда» ответили 30% респондентов (18 человек).

Наибольший процент принципиального отказа от манипуляции наблюдается среди молодых адвокатов женского пола (11,67%).

Ситуативной необходимостью мотивируют манипуляции 35% - относительное большинство респондентов. Преследуемая цель при этом может быть, как победа в процессе, так и другие цели.

Только женщины (одна начинающий адвокат и две - опытные) признались, что манипулируют оппонентами без необходимости, т.е. по желанию.

Только одна женщина со стажем свыше 5 лет отметила, что манипуляция уместна, когда она на пользу самому манипулируемому.

Только один мужчина с большим стажем признал, что прибегает к манипуляции, когда недостаточно других аргументов. Молодые адвокаты - мужчины в двух случаях признали, что идут на манипуляции из-за денег.

***Вопрос 3. «Манипулировать коллегами / клиентами - значит проявлять...»***

Ответы испытуемых распределились по категориям, представленным в Таблице 5.

Таблица 5 — Ответы испытуемых на вопрос 3 «Манипулировать коллегами / клиентами – значит проявлять...»

<b>Ответы респондентов, приведённые к категориям</b>	<b>Частота, %</b>
нет ответа	26,67%
силу и стойкость	6,67%
знания и навыки	43,33%
силу и влияние	6,67%
эгоизм и лицемерие	6,67%
слабость	5,00%
безразличие и неуважение	3,33%
участие	1,67%

16 респондентов отказались комментировать этот вопрос.

Распределение ответов в соответствии с полом и профессиональным опытом визуализировано на Рисунке 4.



Рисунок 4 — Распределение ответов на вопрос 3 «Манипулировать коллегами / клиентами – значит проявлять...»

Принципиально большее количество женщин, нежели мужчин (30% против 13,33%), видят в манипуляции возможность продемонстрировать свои знания и навыки.

Силу и стойкость демонстрируют с помощью манипуляции начинающие адвокаты - женщины.

Только опытные адвокаты мужчины видят в манипуляции неуважение и безразличие (2 человека). Слабостью объясняют манипуляцию тоже в основном немногочисленные мужчины.

Только одна женщина адвокат с большим стажем практикует манипуляцию участливо, т.е. с помощью манипуляции помогает своему виз-а-ви добиться желательных для него результатов.

**Вопрос 4. «Манипулирование коллегами / клиентами открывает для меня возможность...»**

Ответы испытуемых распределились по категориям, представленным в Таблице 6.

Таблица 6 — Ответы испытуемых на вопрос 4 «Манипулирование коллегами / клиентами открывает для меня возможность...»

Ответы респондентов, приведённые к категориям	Частота, %
управлять	13,33%
лучше работать	10,00%
нет ответа	26,67%
влияния	6,67%
достичь цели	21,67%
успеха	15,00%
мнимого успеха	3,33%
профессионального и карьерного роста	3,33%

На этот вопрос также отказались отвечать 16 человек.

Распределение ответов в соответствии с полом и профессиональным опытом визуализировано на Рисунке 5.

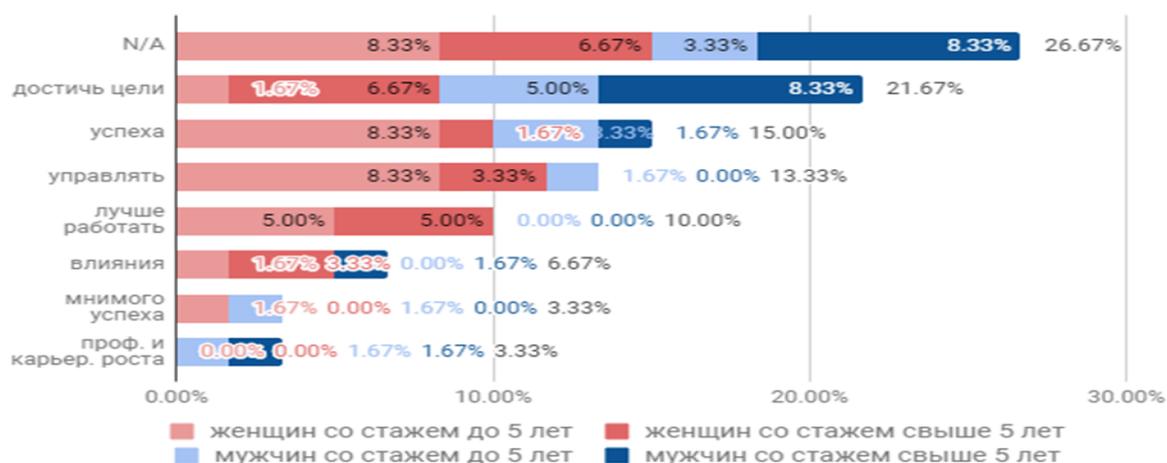


Рисунок 5 — Распределение ответов на вопрос 4 «Манипулирование коллегами / клиентами открывает для меня возможность...»

Принципиально большее количество опытных адвокатов, нежели начинающих (15% против 6,67%) видят в манипуляции сугубо целенаправленную практику.

Принципиально большее количество женщин, нежели мужчин (11,67% против 1,67%), манипулируют ради управления (имеется в виду управление другими людьми, а не процессом или результатом).

Влияние, которое мы отделяем как сущность от управления, тоже больше прельщает женщин. Лишь один мужчина признался, что его интересует влияние как таковое с помощью манипуляции.

Следует отметить, что в остальных категориях влияние может иметь место, но подчинено утилитарным целям, таким как карьерный рост или победа в процессе.

Ради успеха и первенства к манипуляции чаще прибегают женщины (10% против 5%). Только женщины (10% от общего числа респондентов) считают манипуляцию способом делать свою работу лучше.

Только начинающие адвокаты (1 мужчина и 1 женщина) считают успех, который даёт манипуляция, мнимым. При этом тот мужчина пользуется манипуляцией, чтобы «обмануть и заработать». Только мужчины связывают манипулятивное поведение с профессиональным и карьерным ростом.

***Вопрос 5. «Я считаю, что манипулирование мною со стороны коллег / клиента допустимо, когда...»***

Ответы испытуемых распределились по категориям, представленным в Таблице 7.

Если на первый вопрос скорее с негативной коннотацией ответили не более 38,33% респондентов, то по отношению к себе принципиально не допускают манипуляции 53,33%. Можно заключить, что имеют место двойные стандарты.

Распределение ответов в соответствии с полом и профессиональным опытом визуализировано на Рисунке 6.

Таблица 7 – Ответы испытуемых на вопрос 5 «Я считаю, что манипулирование мною со стороны коллег / клиента допустимо, когда...»

Ответы респондентов, приведённые к категориям	Частота, %
никогда	53,33%
они умнее или сильнее	8,33%
это противник	3,33%
незначительно	1,67%
я неправ(а)	1,67%
я не замечаю или хочу этого	20,00%
это необходимо	10,00%
всегда	1,67%

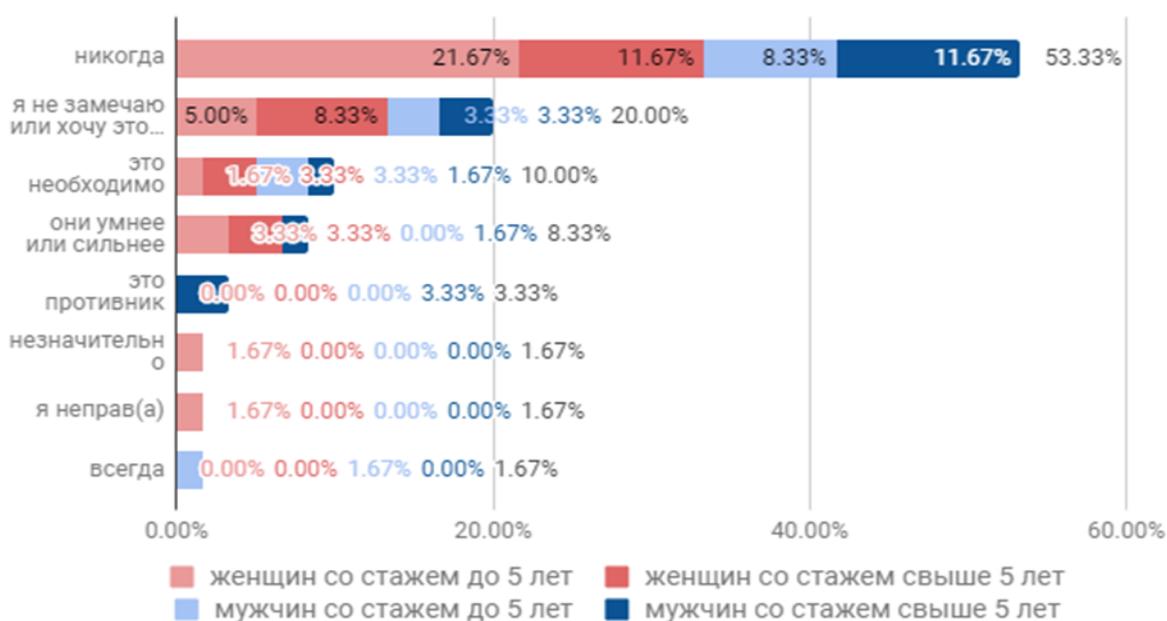


Рисунок 6 — Распределение ответов на вопрос 5 «Я считаю, что манипулирование мною со стороны коллег / клиента допустимо, когда...»

Женщины значительно чаще мужчин (13,33% против 6,67%) готовы быть манипулируемы, если сами этого хотят, или просто не замечают. Они чаще, чем мужчины (6,67% против 1,67%), готовы признать, что уступают по силе, интеллекту или позиции, и поэтому к ним применима манипуляция.

Только мужчины (2 человека) считают статус оппонента приемлемым условием манипуляции.

**Вопрос 6. «Когда я манипулирую коллегами / клиентом, я обычно использую следующие приемы:...»**

Ответы испытуемых распределились по категориям, обозначенным в Таблице 8.

Таблица 8 — Ответы испытуемых на вопрос 6. «Когда я манипулирую коллегами / клиентом, я обычно использую следующие приемы:...»

Ответы респондентов, приведённые к категориям	Частота, %
нлп	38,33%
нет ответа	30,00%
мнимая заинтересованность	26,67%
ложь	21,67%
обман	21,67%
управление чувствами и эмоциями	16,67%
авторитет	11,67%
выбор без выбора	8,33%
специальная терминология	6,67%
скрытие информации	6,67%
угрозы	5,00%
провокации	5,00%
искажение информации	3,33%
поощрение	3,33%
сарказм	3,33%
интриги	3,33%
лицемерие	1,67%
преувеличение	1,67%
заражение эмоциями	1,67%
внушение	1,67%
обида	1,67%
ответ просьбой на просьбу	1,67%
навязывание обязательств	1,67%
дар убеждения	1,67%
слабости оппонента	1,67%

На этот вопрос не ответили 30% респондентов, поскольку принципиально не используют манипуляцию. Распределение ответов в соответствии с полом и профессиональным опытом визуализировано на Рисунке 7.

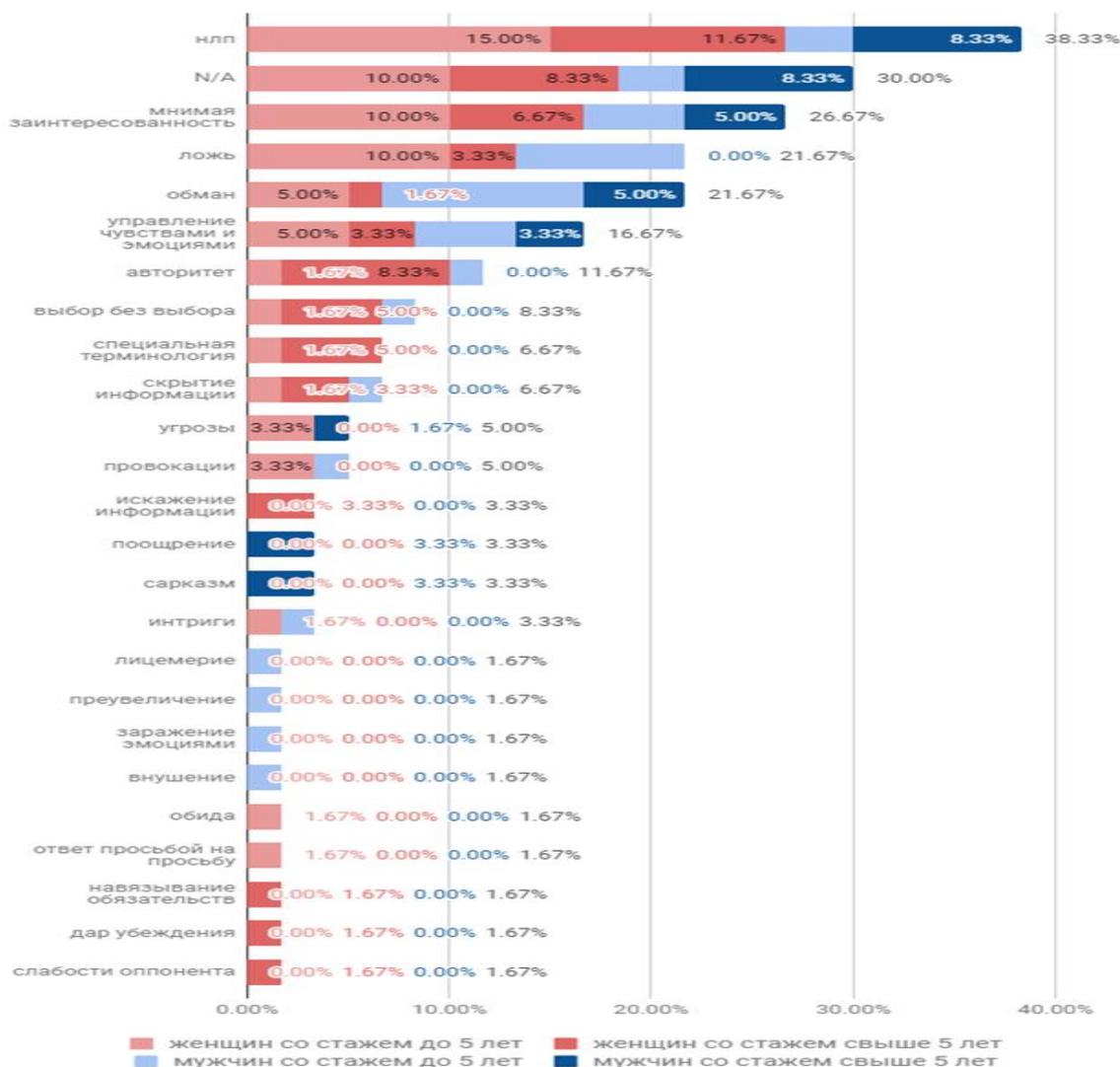


Рисунок 7 — Распределение ответов на вопрос 6. «Когда я манипулирую коллегами / клиентом, я обычно использую следующие приемы:...»

По данному вопросу можно отметить, что 38,33% адвокатов используют разнообразные паттерны НЛП, включая рефрейминги и фокусы языка, якоря, подстройки, пресуппозиции, скрытые команды, уточняющие вопросы, риторические и логические уловки и тому подобные.

*Ложью* чаще называют своё манипулятивное поведение женщины (опытные адвокаты - мужчины - никогда), а обманом - наоборот, мужчины. В целом ложь и обман более присущи начинающим адвокатам, нежели опытным.

*Давить авторитетом* (8,33%) и дезориентировать противника специальной терминологией (5%) чаще других склонны опытные адвокаты - женщины.

Только опытные адвокаты мужчины пользуются *сарказмом и поощрением*.

Только молодые адвокаты мужчины пользуются *лицемерием, внушением, преувеличением и заражением эмоциями*.

**Вопрос 7. «В своей профессиональной деятельности я использую иные виды психологического воздействия»**

Ответы испытуемых распределились по категориям, обозначенным в Таблице 9.

Таблица 9 — Ответы испытуемых на вопрос 7. «В своей профессиональной деятельности я использую иные виды психологического воздействия»

Ответы респондентов, приведённые к категориям	Частота, %
нет ответа	50,00%
аргументы	33,33%
внушение	18,33%
поощрение	6,67%
лесть	5,00%
обращение к разуму и логике	6,67%
заражение эмоциями	1,67%
подстройка	1,67%
слабости оппонента	1,67%
поддержка	1,67%
напористость	1,67%
просьба	3,33%
нападение	1,67%
воодушевление	3,33%
уговоры	3,33%
формирование благосклонности	1,67%

50% опрошенных (30 человек) считают, что их практика полностью свободна от психологического воздействия.

Распределение ответов в соответствии с полом и профессиональным опытом визуализировано на Рисунке 8.

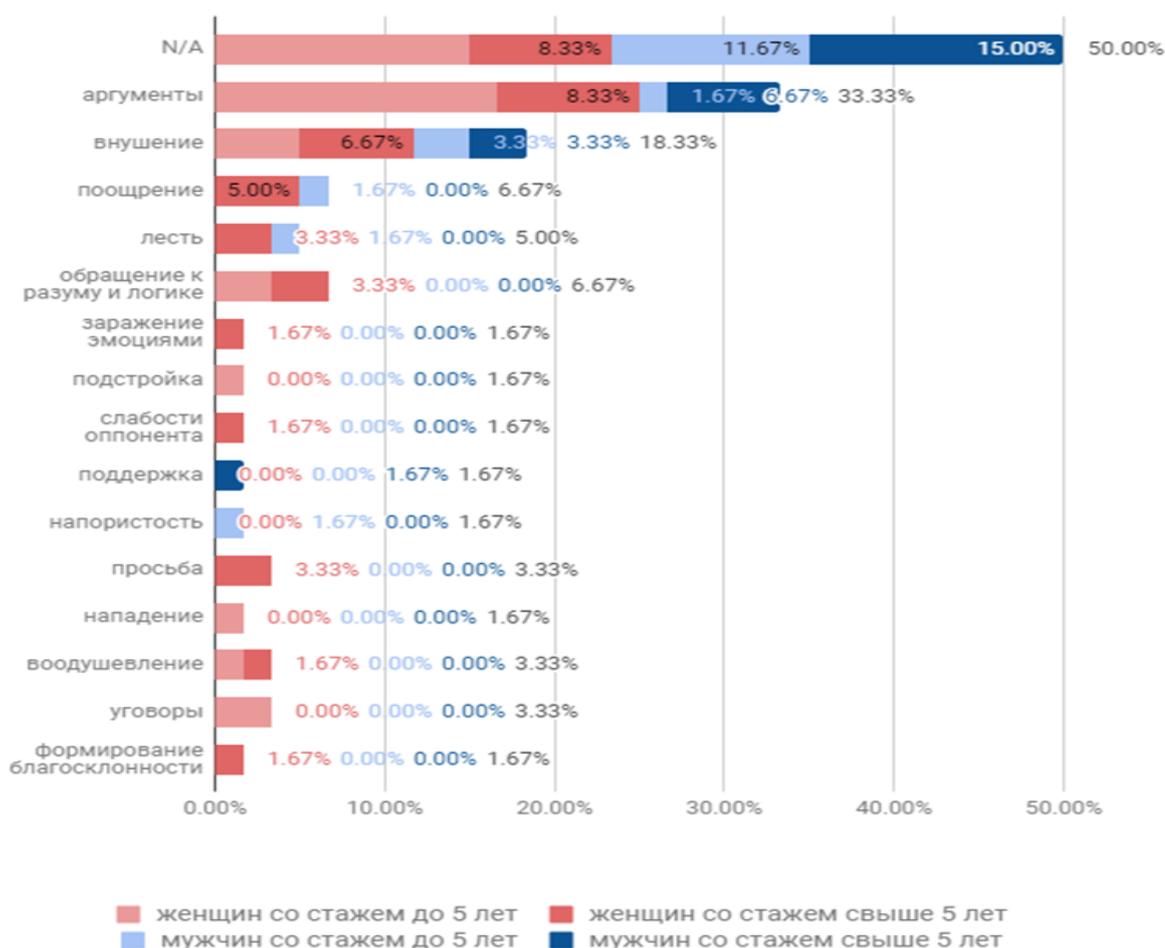


Рисунок 8 — Распределение ответов на вопрос 7. «В своей профессиональной деятельности я использую иные виды психологического воздействия»

«Аргументы» отнесли к способам психологического воздействия 15 женщин и лишь 5 мужчин. Женщины активнее используют *поощрение* (5% против 1,67%), а также *лесть*, *подстройку*, *уговоры*, *формирование благосклонности* и даже *призывы к разуму и логике*.

Меньше всего психологического влияния видят в своей работе молодые адвокаты мужчины.

В целом можно сделать следующие выводы из проведенного анализа.

Относительное большинство опрошенных выразили негативное отношение к манипуляции, но абсолютное большинство считают ее недопустимой применительно к себе.

Только среди начинающих адвокатов манипуляция является привычкой и применяется всегда.

Позитивная оценка манипуляций, основанная на целесообразности, преобладает. Но есть отдельные личности, которые настаивают на том, что манипуляция может применяться в гуманистических целях (на благо манипулируемому или обществу).

Более опытные адвокаты пользуются манипуляцией более взвешенно и вдумчиво.

Разнообразие инструментов манипуляции не имеет явной связи с опытом адвокатской практики.

### ***Выводы:***

1. Частота применения манипуляции адвокатами: 30% не применяют вообще. 11,67% применяют всегда. 58,33% применяют ситуативно;

2. Чаще применяет манипуляцию мужчины или женщины? Доли мужчин и женщин, применяющих и не применяющих манипуляцию, взвешенные по количеству респондентов соответствующего пола в выборке, равны.

3. Со стажем свыше 5 лет или до 5 лет? Доля опытных адвокатов, никогда не применяющих манипуляцию, незначительно выше, чем начинающих (доли взвешены по количеству респондентов соответствующего стажа в выборке). Доля опытных адвокатов, всегда применяющих манипуляцию, заметно выше. Начинающие адвокаты чаще дают промежуточные ответы.

4. Большинство использующих манипуляцию пользуются инструментарием НЛП. Также активно применяется ложь и обман, мнимая

заинтересованность (включая лесть), управление чувствами и авторитет. Среди других методов психологического воздействия преобладает аргументированное убеждение и внушение; в меньшей степени - поощрение.

***Анализ работы фокус-групп.***

***Вопрос 1. «Какие чувства возникают у вас при слове «манипуляция?»***

Ответы участников представлены в Таблице 10.

Таблица 10 — Ответы участников фокус-группы на вопрос 1 «Какие чувства возникают у Вас при слове манипуляция?»

Начинающие адвокаты	Опытные адвокаты
<ul style="list-style-type: none"> <li>• мастерство;</li> <li>• недоверие;</li> <li>• победа любой ценой;</li> <li>• убеждение;</li> <li>• сила;</li> <li>• подавление;</li> <li>• использование силы противника;</li> <li>• превосходство.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• нечестно;</li> <li>• управление;</li> <li>• риск;</li> <li>• влияние;</li> <li>• хитрость;</li> <li>• способ достижения цели;</li> <li>• обман;</li> <li>• ложь.</li> </ul>

Из таблицы видно, что ответы с негативной коннотацией присущи как начинающим, так и опытным адвокатам, однако если начинающие используют слова, связанные с индивидуальной борьбой и выгодой (подавление, обман, использование силы противника), то опытные в ряде случаев демонстрируют большую взвешенность и употребляют более безэмоциональные слова, указывающие на обратные стороны (риск) и выгоду, которая может не быть индивидуальной (способ достижения цели).

Только начинающие адвокаты применили слова, указывающие на личные преимущества (мастерство, превосходство).

***Вопрос 2. «Что для вас «манипулирование» в профессиональной деятельности?»***

Ответы участников представлены в Таблице 11.

Таблица 11 — Ответы участников фокус-группы на вопрос 2 «Что для вас «манипулирование» в профессиональной деятельности?»

Начинающие адвокаты	Опытные адвокаты
<ul style="list-style-type: none"> <li>• скрытое воздействие;</li> <li>• увлекательная игра с достойным противником;</li> <li>• профессионализм;</li> <li>• достижение цели вопреки сильным препятствиям;</li> <li>• иногда очень даже благородное занятие;</li> <li>• власть;</li> <li>• управление человеком для достижения своей цели;</li> <li>• тайные знания.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• управление во благо;</li> <li>• нежелательный, но допустимый инструмент адвокатской работы;</li> <li>• средство достижения какой-то цели, воздействие с целью достижения интересов: своих или клиента;</li> <li>• подчинение человека;</li> <li>• умение убедить человека, чтобы он сделал так, как ты хочешь, но с другой стороны, чтобы он не понял, что ты его под себя подстраиваешь;</li> <li>• форма общения между коллегами и с клиентом;</li> <li>• убеждение человека в своей точке зрения;</li> <li>• способ добиться оправдательного приговора, или иного положительного решения.</li> </ul>

Из таблицы видно, что как при ответе на этот вопрос у обеих групп прозвучали слова, безоценочно передающие общий смысл термина, такие как «управление», «воздействие», «убеждение», «достижение цели».

Слова с романтической коннотацией (тайные знания, скрытое воздействие, увлекательная игра) характерны для ответов в фокус-группе начинающих адвокатов. Опытные адвокаты чаще используют частицу «но», выражая противоречащие критерии.

Высказывания с положительной коннотацией у начинающих адвокатов носят характер оправдания (иногда благородное, достойный противник).

Опытные адвокаты применяют положительные термины в более инструментальном ключе (управление во благо, форма общения).

Фокус-группа опытных адвокатов ни разу не затронула тему скрытности или таинственности манипулятивной коммуникации, в отличие от начинающих. Следует отдать им должное: манипуляция остаётся манипуляцией, когда перестаёт быть скрытой.

О преодолении препятствий в явной форме говорили начинающие адвокаты: в личной форме — противник, и в обезличенной — препятствие.

Даже говоря о манипуляции в целом позитивно, начинающие адвокаты явно соблюдают общую рамку негативной коннотации, которая могла бы быть выражена словами «вообще-то это нехорошо, но...»

Напротив, опытные адвокаты чаще исходят из инструментальной рамки: «это способ, инструмент, форма» - и развивают свою мысль либо в направлении достижения цели, либо в направлении пользы и блага, в том числе для адресата манипуляции.

***Вопрос 3. Расскажите о наиболее характерной ситуации, связанной с манипулированием в вашей работе***

Ответы участников представлены в Таблице 12.

Таблица 12 — Ответы участников фокус группы на вопрос 3 «Расскажите о наиболее характерной ситуации, связанной с манипулированием в вашей работе»

Начинающие адвокаты	Опытные адвокаты
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Свой первый процесс я выиграл исключительно на фокусах языка;</li> <li>• У меня был очень болезненный проигрыш, клиент потерял дом из-за жестокой манипуляции судом. С тех пор я всегда начеку и предпочитаю атаковать первым;</li> <li>• У меня на суде свидетель противника расплакалась и устроила истерику, сорвала заседание. Очевидно, что это было подстроено;</li> <li>• Мне говорят, что я даже здороваюсь так, что уже хочется мне что-нибудь подписать. Да, я горжусь этим;</li> <li>• Мне ещё в университете преподаватель говорил, что лучшая манипуляция - это аргументация. Как-то вышло, что он был прав;</li> <li>• Только на третью неделю процесса понял, что весь спектакль, разыгранный стороной противника, - сплошная</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Я часто управляю клиентом, чтобы ускорить процесс работы: подкладываю ему решения, которые доступнее и легче для меня, при этом безопасны для него;</li> <li>• Я не рассказываю слишком много ни клиенту, ни суду. Знаете, каждое слово может быть использовано против вас;</li> <li>• С помощью манипуляции гораздо дешевле получать необходимую для работы информацию. Я этим пользуюсь каждый раз, чтобы ускорить себе работу;</li> <li>• На прошлой неделе столкнулся с коллегой, который неистово лицемерил и льстил. Я терпел несколько часов, а потом просто выдал ему вилку (двойная связь). Человек чуть с шизофренией не ушёл;</li> <li>• Кем я никогда не манипулирую, так это судом. Но это после того, как очень неприятно погорел на этом;</li> </ul>

<p>манипуляция. Я так разозлился, что из принципа расстрелял его шизофреногенными паттернами и деморализовал. Так и надо;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Я вчера на спор разнёс защиту противника, ни разу не использовав второе лицо. Предупреждали, что он сразу на личности переходит;</li> <li>• У меня в практике был случай, когда я с помощью провокации в досудебном порядке четыре раза улаживал один и тот же вопрос с одним и тем же контрагентом клиента.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• У меня есть клиент, который регулярно получает одинаковые иски. Мы с ним уже выработали тактику, что он сначала делает несколько якобы глупостей, а потом я открываю козырь (на уровне договора) и спор оказывается бессмысленным;</li> <li>• Я никогда не манипулирую скрыто. Если манипулировать, то пусть все видят, что ты играешь: так и веселее, и честнее;</li> <li>• В патовой ситуации я часто предлагаю совершенно новый ракурс, чтобы сдвинуть ситуацию с места.</li> </ul>
--	---

Начинающие адвокаты чаще опытных заявляют, что ими регулярно манипулируют в профессиональном контексте. Опытные, в свою очередь, определяют свою позицию как готовность к манипуляции, которая не всегда оказывается необходима. Это может означать, что начинающие адвокаты более склонны воспринимать свою работу как среду, в которой манипуляция является неотъемлемым атрибутом, и реже осознавать собственное манипулятивное поведение. Начинающим адвокатам явно более присуща демонстрация своей доблести и мастерства в роли манипулятора. Опытные адвокаты раскрывают то, каким образом они систематически применяют манипуляцию для решения профессиональных задач на разных этапах процесса. Опытные адвокаты чаще говорят о себе как об инициаторах манипуляционной борьбы, но содержание их манипуляции более методично и введено в систему, является стандартным процессом или частью профессионального стиля. Начинающие адвокаты чаще говорят о ярких ситуациях, опытные - о регулярных событиях. Триггером (мотивирующим условием) к активной манипуляции для начинающих адвокатов чаще оказывается чужая манипуляция или её угроза. Для опытных - понимание цели и того, что манипуляция является приемлемым средством её достижения.

***Вопрос 4. Как сказывается искусное манипулирование коллегами / клиентами на успехе вашей работы?***

Ответы испытуемых представлены в Таблице 13.

Таблица 13 — Ответы участников фокус группы на вопрос 4 «Как сказывается искусное манипулирование коллегами / клиентами на успехе вашей работы?»

Ответы мужчин	Ответы женщин
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Я экономлю свои силы, меньше подвергаю себя рискам и делаю дело чужими руками;</li> <li>• Это делает мою работу продолжением моей жизненной страсти - спорта;</li> <li>• Это позволяет мне почувствовать себя мастером и даже дьяволом;</li> <li>• Это снимает многие сложности, которые я не мог бы преодолеть иначе;</li> <li>• Это даёт мне организовать всё вокруг себя так, как мне надо;</li> <li>• Я контролирую процесс, я контролирую клиента и противника, и мне это даёт чувство безопасности;</li> <li>• Я чаще выигрываю процессы;</li> <li>• Люди боятся сталкиваться со мной в качестве противника, я больше зарабатываю на досудебных действиях, чем на судах.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Позволяет легче достичь справедливого решения;</li> <li>• Иногда даёт шанс спасти процесс, который в противном случае был бы провальным;</li> <li>• Помогает мне и клиенту достичь своих целей минимальными ресурсами;</li> <li>• Дает мне необходимую степень контроля для эффективной работы;</li> <li>• Создает условия безопасности, хотя перегибать палку не стоит, потому что есть и риски;</li> <li>• Даёт подчас недоступную информацию или даже делает её получение не критичным;</li> <li>• Просто мне чаще верят;</li> <li>• У меня больше трети процессов были бы проиграны, если бы не мои маленькие секреты. Считайте сами.</li> </ul>

Для начинающих адвокатов манипуляция - это в большей степени атрибут личной силы и превосходства, в то время как для опытных - рабочий инструмент.

Важна сама форма манипуляции и преследуемые ею цели. Если у опытных адвокатов она представляется более рутинной и командной (совместно с клиентом или с коллегами), то у начинающих - разовой и индивидуальной. Целью начинающих манипуляторов является блестящая победа, а опытных - оптимизация своей работы и её совокупной результативности.

Обе группы согласны с тем, что манипуляции есть место в профессиональной деятельности и она скорее относится к их профессиональному инструментарию, нежели находится за его рамками.

Хотя само понятие манипуляции воспринимается участниками в целом негативно, манипуляция как практика не вызывает у них явно негативного отношения.

Опытным адвокатам более свойственен взгляд на манипуляцию как на конструктивную и управляемую деятельность, а не вид боевого искусства. Это согласуется и с корреляцией, выявленной нами ранее между макиавеллизмом и манипулятивным отношением: только у молодых адвокатов женщин эта корреляция слабая, то есть манипулятивность не введена в стандартную практику и не является принципиальной жизненной позицией.

### ***Этап 2. Ранжирование манипулятивных паттернов***

На втором этапе работы фокус группы участники получили задание:

«Перед Вами некоторые инструменты манипуляции. В первой колонке расставьте напротив них баллы: 11 баллов напротив наиболее часто используемого вами, 1 балл напротив наиболее редко используемого вами. Во второй колонке проставьте баллы по аналогичному принципу, но не применительно к себе, а применительно к представителям другой фокус-группы, когда они применяют манипуляцию против вас».

Участникам был представлен список из следующих приемов манипулирования: ложь; провокации; угрозы; лицемерие; авторитет; лесть; мнимая заинтересованность; скрытие информации; управление чувствами и эмоциями; вербальные паттерны скрытого влияния; невербальные паттерны скрытого влияния.

Баллы, проставленные участниками, были просуммированы для каждого из указанных инструментов и агрегированы в таблицы 14 и 15, находящиеся в Приложении 3.

Агрегированные данные показывают частоту, с которой данная категория по стажу применяет манипуляцию либо, по собственному мнению, либо, по мнению другой категории.

Начинающие адвокаты, по собственному мнению, чаще всего применяют провокацию (первое место), ложь, скрытие информации и мнимую заинтересованность.

Опытные адвокаты приписывают им в первую очередь ложь, угрозы и лицемерие. Провокации оказались на четвёртом месте. Самое большое расхождение из популярных приёмов демонстрирует лицемерие: начинающие наблюдают его за собой гораздо меньше, чем опытные.

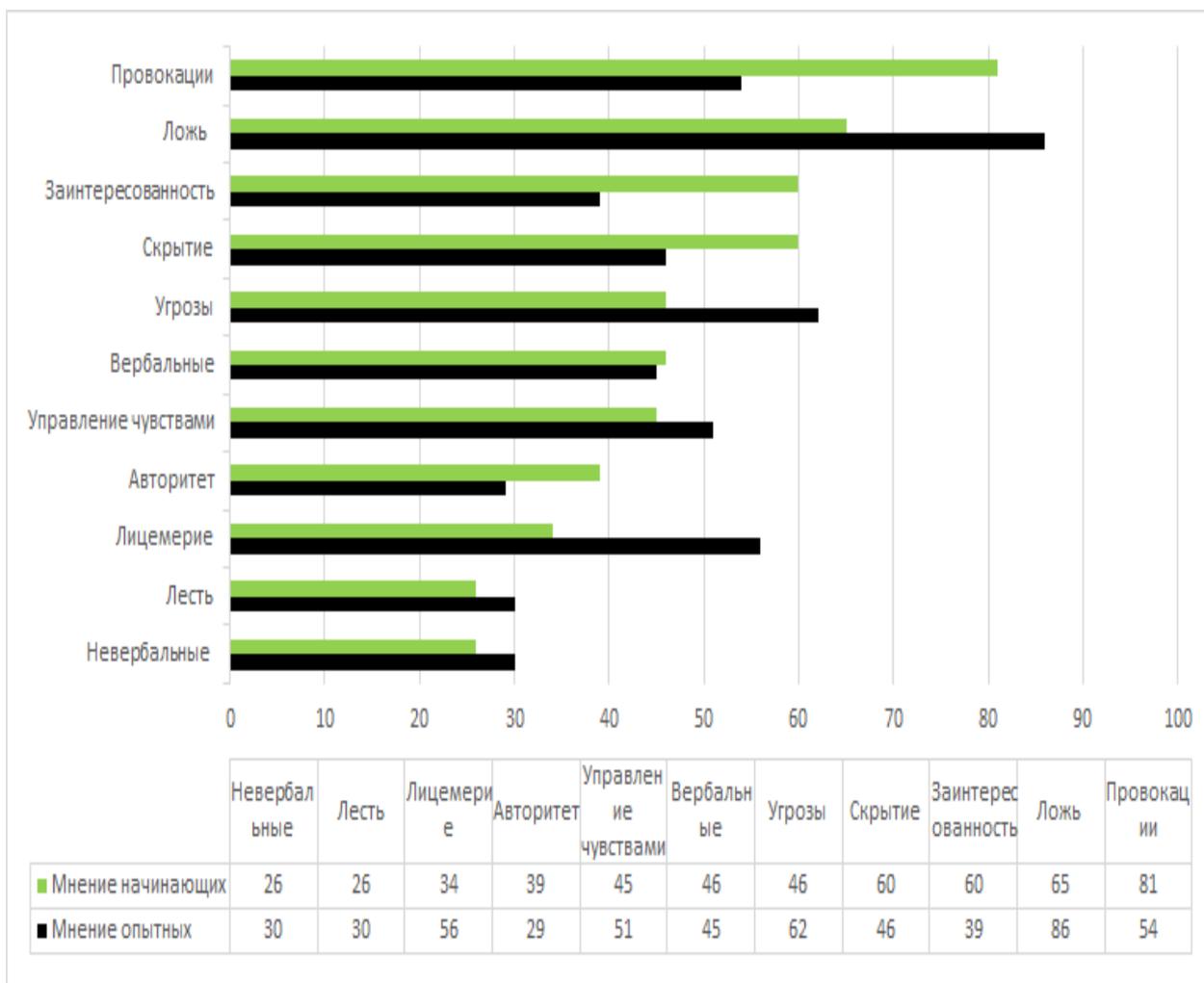


Рисунок 8 — Наиболее характерные приемы манипулирования для начинающих адвокатов (в суммарных баллах)

Начинающие адвокаты реже всего признают за собой невербальные паттерны скрытого влияния, а также лесть и лицемерие.

Опытные адвокаты также не считают начинающих активными пользователями невербальных паттернов (здесь они согласны между собой), а также лести и авторитета. Начинающие адвокаты расположили авторитет на четвёртом месте с конца.

Опытные адвокаты считают своим ключевым инструментом провокации, чуть в меньшей степени управление чувствами, третье место делят скрытие информации и авторитет.

Начинающие адвокаты наблюдают за опытными адвокатами применение метода манипуляции — давление авторитетом, а также невербальные паттерны и лицемерие. По инструменту «провокации» расхождение во мнениях очень существенное (85 баллов против 51, см.рисунок 8), ещё существеннее - по инструменту «управление чувствами» (83 против 46, см.рисунок 8).

Есть вероятность, что такое расхождение связано с тем, что начинающим адвокатам не удаётся отследить все имеющие место случаи манипуляции и осмыслить действия старших коллег. В то же время они обвиняют коллег во вполне закономерном давлении авторитетом и в невербальных паттернах, на которые в целом удобно сослаться как на фактор успеха оппонента ввиду специфики их воздействия: невербальные паттерны скрытого влияния воздействуют на сугубо индивидуальную психику конкретного человека, и определённое воздействие может быть истолковано как агрессивная атака одним человеком, но совершенно не замечено другим.

Расхождение в оценках частоты применения манипуляции в виде лицемерия также существенно (опытные адвокаты поставили себе в сумме 35 баллов за лицемерие против 54 баллов, которые им поставили начинающие).

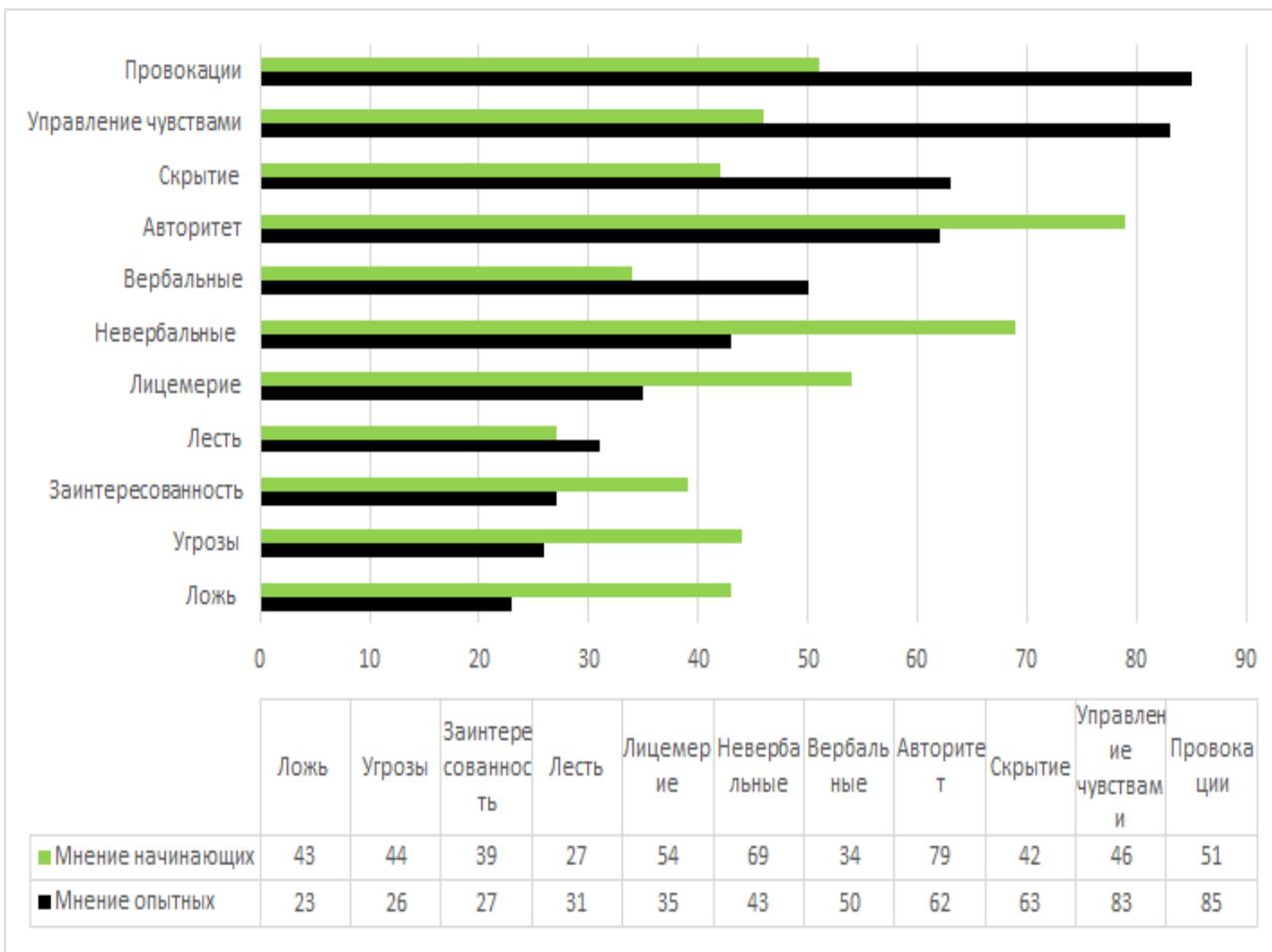


Рисунок 9 — Наиболее характерные приемы манипулирования для опытных адвокатов (в суммарных баллах)

Опытные адвокаты считают наименее характерной для себя ложь, а также угрозы и мнимую заинтересованность, т.е. прямолинейные и не затратные по энергии и интеллекту методы.

Начинающие также ставят на третье место с конца мнимую заинтересованность, а наименее присущими опытными коллегам считают лесть и вербальные паттерны скрытого влияния. Сами опытные адвокаты относят лесть на четвёртое место с конца.

По лжи и угрозам наблюдаем существенное расхождение во мнениях: если опытные адвокаты оценили частоту их использования в 23 и 26 баллов соответственно, то начинающие - в 43 и 44 балла.

Достоверного различия выявлено не было ни для начинающих, ни для опытных адвокатов.

Сводные *итоги эмпирического исследования* описаны в таблице 14.

Таблица 14 — Сводные итоги исследований по всем применённым методикам

	Все	Начинающие		Опытные	
		Ж	М	Ж	М
Средний уровень макиавеллизма (баллов)	63,300	63,857	63,900	63,062	62,230
U-критерий по уровню макиавеллизма между мужчинами и женщинами	U-критерий..... 423,500 Асимптотическая значимость..... 0,976				
U-критерий по уровню макиавеллизма между начинающими и опытными	U-критерий..... 431,000 Асимптотическая значимость..... 0,784				
Средний балл по шкале Банта	59,216	60,095	59,900	58,437	58,230
U-критерий по уровню манипулятивного отношения между м и ж	U-критерий..... 405,000 Асимптотическая значимость..... 0,755				
U-критерий по уровню манипулятивного отношения между нач. и опытными	U-критерий..... 419,500 Асимптотическая значимость..... 0,656				
Критерий корреляции Спирмена между баллом по шкале Банта и макиавеллизмом	0,778	0,479	0,897	0,891	0,863
“Я всегда манипулирую”, %	11,67	5	0	5	1,67
“Я никогда не манипулирую”, %	20	11,67	3,33	6,67	8,33
“Никто никогда не должен мной манипулировать”, %	53,33	21,67	8,33	11,67	11,67
Популярные приёмы в порядке убывания популярности (по мнению самих практикующих)		1 Провокации 2 Ложь 3 Заинтересованность 4 Скрытие		1 Провокации 2 Управление чувствами 3 Скрытие 4 Авторитет	
Непопулярные приёмы в порядке убывания популярности (по мнению самих практикующих)		8 Авторитет 9 Лицемерие 10 Лесть 11 Невербал паттерны		8 Лесть 9 Заинтересованность 10 Угрозы 11 Ложь	
Популярные приёмы в порядке убывания популярности (по мнению противоположной группы)		1 Ложь 2 Угрозы 3 Лицемерие 4 Провокации		1 Авторитет 2 Невербал паттерны 3 Лицемерие 4 Провокации	
Непопулярные приёмы в порядке убывания популярности (по мнению противоположной группы)		8 Заинтересованность 9 Лесть 10 Невербал паттерны 11 Авторитет		8 Скрытие 9 Заинтересованность 10 Вербальные 11 Лесть	

Красным в таблице выделены приёмы с максимально близким рангом (различие не более 1 пункта) по мнению двух групп респондентов. У начинающих 3 таких приёма, у опытных - 1.

Зелёным в таблице выделены приёмы, попавшие в одну и ту же часть рейтинга по мнению двух групп, но с различием ранга более 1 пункта. У начинающих 2 таких приёма, у опытных - 3.

Из этого сравнения видно, что поведение начинающих адвокатов более прозрачно для двух групп, чем поведение опытных.

### **Выводы по 2 Главе**

Анализируя полученные совокупные выводы по трем этапам исследования: анкетирования, метода «Незаконченные предложения» и работы с фокус-группами, можно сделать следующие выводы о гипотезах, высказанных ранее.

Гипотеза № 1 – «адвокаты со стажем от 5 лет и более прибегают к манипулятивным способам воздействия чаще, чем их коллеги со стажем работы до 5 лет» - подтвердилась.

Этот результат не поддерживается сопоставлением усреднённых значений уровня манипулятивного отношения по шкале Банта, которое указывает на незначительное преобладание манипулятивности среди адвокатов до 5 лет стажа. Доля опытных адвокатов, никогда не применяющих манипуляцию, незначительно выше, чем начинающих (доли взвешены по количеству респондентов соответствующего стажа в выборке). Доля опытных адвокатов, всегда применяющих манипуляцию, заметно выше. Начинающие адвокаты чаще дают промежуточные ответы.

30% адвокатов не применяют манипуляцию вообще. 11,67% применяют всегда. 58,33% применяют ситуативно;

Гипотеза № 2 – «Женщины используют манипулятивные методы чаще, чем мужчины» – не подтвердилась.

Доли мужчин и женщин, применяющих и не применяющих манипуляцию, взвешенные по количеству респондентов соответствующего пола в выборке, равны.

Гипотеза № 3 – «Психологическое воздействие, отвечающее требованиям экологичности и не имеющее деструктивного воздействия, применяются в адвокатской деятельности реже, чем иное манипулятивное - подтвердилась.

Большинство адвокатов, использующих манипуляцию пользуются интрументарием НЛП. Также активно применяется ложь и обман, мнимая заинтересованность (включая лесть), управление чувствами и авторитет.

Среди других методов психологического воздействия преобладает аргументированное убеждение и внушение; в меньшей степени - поощрение.

Отсутствие высокой корреляции между уровнем макиавеллизма личности и уровнем манипулятивного отношения по шкале Банта у женщин демонстрирует процесс адаптации манипулятивных стратегий и стратегий намеренного отказа от манипуляции и укоренения их в личности со временем.

Само понятие манипуляции обладает в восприятии респондентов негативной коннотацией, что не мешает им отзываться о ней в позитивном ключе и признавать за собой её активное использование.

Начинающие и опытные адвокаты существенно различаются в своём отношении к смыслу манипуляции в профессиональной деятельности. Для начинающих она связана с личным успехом, борьбой, мастерством и эффективностью. Напротив, для опытных - с эффективностью, целесообразностью и экологичностью.

Опытные адвокаты активно применяют авторитет и редко - мнимую заинтересованность.

Начинающие адвокаты чаще всего применяют провокацию и ложь, а реже всего - невербальные паттерны скрытого влияния, лесть и авторитет.

По упомянутым приемам манипуляции есть согласие между начинающими и опытными адвокатами. По остальным приемам мнения расходятся.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изучение феномена манипуляция в деятельности адвоката является актуальной и значимой проблемой в современной психологической науке, требующей дальнейшей разработки и углубления.

Теоретический анализ существующих психологических подходов к определению манипуляции показывает, что данное явление рассматривается в двух аспектах: как морально и социально одобряемое воздействие, применяющееся в деятельности психолога, преподавателя, менеджера и как отрицательный и негативный феномен (Беляева, 2009; Онищенко, 2005; Шейнов 2005; Карнеги 2010; Зеленин 2010).

Несмотря на большой интерес к проблеме манипулятивного воздействия, в научной литературе мало материала по теме манипулятивного воздействия в профессиональной деятельности адвоката.

В частности, достаточное количество материалов имеется в сфере манипуляции в судебной речи, манипуляции сознанием и поведением жертв при мошенничестве (Онищенко, 2005), рассмотрен психологический аспект адвокатской деятельности (Скабелина, 2012), раскрыт феномен речевой манипуляции: лингвоюридические аспекты (Беляева, 2009), раскрыты этические правила поведения адвоката, основы ораторского искусства (Баранов, Смоленский, 2008), но все эти работы не рассматривают вопрос применения манипулятивных методов в профессиональной деятельности адвоката.

В то же время, деятельность адвоката неразрывно связана людьми, стиль общения адвоката, наличие высоких навыков коммуникации, способности убеждать и переубеждать улучшает эффективность работы.

*Манипуляция для адвоката* - способ уточнить, скорректировать представления адресата об обстоятельствах судебного дела и личности подсудимого и, в итоге, возможно, смягчить наказание или достигнуть иного положительного результата.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Андреевский С.А. Избранные труды и речи: Защитительные речи. Несудебные речи. Литературные портреты. Стихи / С.А. Андреевский. — Тула: Автограф, 2000. — 423 с.
2. Ария С.Л. Защитительные речи и жалобы / С.Л. Ария. — М.: Олимп, 1991. — 312 с.
3. Аронсон Э., Пратканис Э. Р. Эпоха пропаганды: Механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление / Э. Аронсон, Э.Р. Пратканис. — СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2003. — 384 с.
4. Бабюк М. И. Социальная манипуляция: философский анализ текста : дис. ... канд. философ, наук / М. И. Бабюк. — М., 2004. — 125 с.
5. Балл Г. А. Анализ психологических воздействий и его педагогическое значение / Г. А. Балл, М. С. Бургин. — М.: Олимп, 1994. — 60 с.
6. Баранов Д.П. Адвокатское право (адвокатская деятельность и адвокатура в России): учебник / Д.П. Баранов, М.Б. Смоленский. — М.: Дашков и К, 2009. — 368 с.
7. Беляева И.В. Автореферат диссертации. Феномен речевой манипуляции: лингвоюридические аспекты: авторефер. канд. фил. наук / И.В. Беляева. — М., 2009. — 39 с.
8. Бессонов, Б. Н. Идеология духовного подавления / Б. Н. Бессонов. — М: Мысль, 1971. — 295 с.
9. Бессонов Б. Н. Человек: пути формирования новой личности / Б. Н. Бессонов. — М.: Мысль, 1988. — 301 с.
10. Биркенбил В. Язык интонации, мимики, жестов / В. Биркенбил. — СПб.: Питер, 1997. — 224 с.
11. Битянова М.Р. Силы влияния / М.Р. 4. Битянова // Еженедельник «Школьный психолог». — 2000. — №38. — С. 20-32.

13. Бледный С. Н. Истоки российского «макиавеллизма»: управление политическими процессами в общественной мысли России во второй половине XIX-начале XX века / С. Н. Бледный. — М.: Экслибрис-Пресс, 2003. — 319 с.
14. Битянова М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мыслей. Учебное пособие / М.Р. Битянова. — М: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2001. — 576 с.
15. Бойцов А. И. Преступления против собственности, дический центр Пресс» / А.И. Бойцов. — СПб.: Издательство «Юридический центр Пресс», 2002. — 775 с.
16. Бороздина Г.В. Психология делового общения. Учебное пособие для вузов / Г.В. Бороздина — М.: ИНФРА-М, 2006. — 224 с.
17. Борзенков Г. Н.. Ответственность за мошенничество / Г.Н. Борзенков. — М.: Юридический Центр, 1971. — 168 с..
18. Братченко С.Л. Экзистенциальная психология глубинного общения: уроки Джеймса Бьюдженталя / С.Л. Братченко. — М.: Олимп, 2001. — 357 с.
19. Будаев Э.В., Чудинов А.П. Зарубежная политическая метафорология: моног. / Э.В. Будаев, А.П. Чудинов. — Екатеринбург: Урал. гос. пед. ун-т., 2008. — 248 с.
20. Быкова О.Н. Языковое манипулирование. Теоретические и прикладные аспекты речевого общения / О.Н. Быкова. — Красноярск: Учебный дом, 1999. — 103 с.
21. Войтасик Л. Психология политической пропаганды / Л. Войтасик; пер. с польс. В. Н. Поруса; предисл. и общ. ред. д-ра псих, наук, проф. Ю. А. Волкогонов Д.А. Психологическая война. — М.: Прогресс, 1983. — 121 с.
22. Войтасик Л. Психология политической пропаганды / Л. Войтасик. — М.: Прогресс, 1981. — 278 с.
23. Гарифуллин Р.Р. Энциклопедия блефа. Психология и приемы блефа в различных сферах деятельности. Манипуляционная психология и психотерапия. Добродетельный блеф и оздоровление заблуждением / Р.Р. Гарифуллин. — Казань: Реноме, 1995. — 160 с.

24. Гарифуллин Р.Р. Опасные психологические ловушки: Культура катастрофы и социальные болезни нашего времени; Психология симулякров и блефа. 2-е изд. — Ростов на Дону: Феникс, 2005. — 222 с.
25. Грачев Г.В., Мельник И.К. Манипулирование личностью. Организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия / Г.В. Грачев, И.К. Мельник. — М.: Эксмо, 2003. — 153 с.
26. Дейк Т. А. ван. Язык. Познание. Коммуникация / Т. А. ван Дейк. — Благовещенск: Благовещ. гуманит. колледж, 2000. — 310 с.
27. Джоуэтт Г. С., О’Доннел В. Пропаганда и внушение. Реклама: Внушение и манипуляция: Медиа-ориентированный подход. Учебное пособие. / Ред.-сост. Д.Я. Райгородский. — Самара, 2001. — 100 с.
28. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е.Л. Доценко. — М.: ЧеРо, Издательство МГУ, 1997. — 344 с.
29. Доценко Е.Л. Механизмы психологической защиты от манипулятивного воздействия: дисс. ... канд. психол. н. / Е.Л. Доценко. — М., 1994. — 165 с.
30. Добрович А.Б. Воспитателю о психологии и психогигиене общения. Книга для учителя и родителей / А.Б. Добрович. — М.: Просвещение, 1987. — 206 с.
31. Девяткина Е.В. Современная речь адвоката в свете теории ораторского искусства // Типы языковых единиц и особенности их функционирования / Е.В. Девяткина. Саратов, 1993. — 66 с.
32. Душкина М. Р. Психология влияния / М.Р. Душкина. — СПб.: Питер, 2004. — 224 с.
33. Дулов А.В. Судебная психология: Учебное пособие для юридич. институтов и факультетов / А.В. Дулов. — Минск, 1975. — 67 с.
34. Ермаков Ю.А. Манипуляция личностью: смысл, приемы, последствия / Ю. А. Ермаков. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 1995. — 203 с.
35. Евгеньева Т. В. Технологии социальных манипуляций и методы противодействия им. Спецкурс по политической психологии / Т.В. Евгеньева — СПб.: Питер, 2007. — 112 с.

36. Замышляев, В. И. Массовые коммуникации: внушение и манипуляции / В. И. Замышляев. — Красноярск, 2006. — 192 с.
37. Зелинский С.А. Манипуляции массами и психоанализ. Манипулирование массовыми психическими процессами посредством психоаналитических методик / С.А. Зелинский. — Спб.: Издательско-Торговый Дом «СКИФИЯ», 2008. — 248 с.
38. Зеленин В.В. За окраиной мира, бытия и сознания / В.В. Зеленин В. — М.: Воронеж: Модэк, 2017. — 240 с.
39. Знаков В.В. Макиавеллизм: психологическое свойство личности и методика его исследования / В.В. Знаков // Психологический журнал. — 2000. — № 5. — С. 16-22.
40. Зорин, И. И. Игры, в которые играют менеджеры. Мастерство манипуляций / И. И. Зорин. — М.: Вершина. 2007. — 204 с.
41. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи / О.С. Йссерс. — М.: Центр Наук, 2008. — 288 с.
42. Йокояма О.Т. Когнитивная модель дискурса и русский порядок слов / О.Т. Йокояма. — М.: Языки славянской культуры, 2005. — 332 с.
43. Кабаченко Т.С. Методы психологического воздействия: Учебное пособие / Т.С. Кабаченко. — М.: Пед. общ. России, 2000. — 544 с.
44. Карелин А. Большая энциклопедия психологических тестов / А. Карелин. — М.: Эксмо, 2007. — 416 с.
45. Кара-Мурза С. Г. Манипуляция сознанием / С.Г. Кара-Мурза. — М.: ЭКСМО-Пресс, 2002. — 832 с.
46. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей / Д. Карнеги; пер. с англ. Л.А. Кузьмина. 2-е изд. — Минск: «Попурри», 2010. — 352 с.
47. Козлова А.В. Психология манипулирования. Учебно-методическое пособие / А.В. Козлова. — М.: Академика, 2014. — 23 с.

48. Ковалев Г.А. Три парадигмы в психологии - три стратегии психологического воздействия / Г.А. Ковалев. — СПб: Питер, 2001. — 38 с.
49. Колеман, Дж. Комитет 300: тайны мирового правительства / Дж. Колеман. — М., 2003. — 319 с.
50. Колесникова Г.И. Сознание личности: социальный механизм манипуляции / Г.И. Колесникова. — Ростов н/Дону: Изд-во ЮФУ, 2010. — 121 с.
51. Колесникова Г.И., Аствацатуров А.Е. Социальный механизм манипуляции сознанием личности в современном российском обществе / Г.И. Колесникова, А.Е. Аствацатуров // Вестник Донского государственного технического университета. — 2012. — № 1 (62). — Вып.2. — С.150-155.
52. Курлович, В. Н. Идеино-политическое манипулирование в системе власти современного капитализма / В. Н. Курлович. — Минск, 1989. — 134 с.
53. Куницына В.Н. Трудности межличностного общения: автореф. дис...д-ра. психол. наук. — СПб.: СПбГУ, 1992. — 34 с.
54. Кравченко А.И., Тюрина И.О. Социология управления: фундаментальный курс: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений / А.И. Кравченко, И.О. Тютюрина. — М.: Академический Проект. — 1136 с.
55. Крысько В.Г. Социальная психология / В.Г. Крысько. — СПб.: Питер, 2005. — 567 с.
56. Лакофф Джордж, Джонсон Марк. Метафоры, которыми мы живем: Пер. с англ. / Под ред. и с предисл. А. Н. Баранова. — М.: Едиториал УРСС, 2004. — 256 с.
57. Ларичев В.Д. Мошенничество / В.Д. Ларичев. — М.: Академ, 2000. — 96 с.
58. Ларичев В.Д., Спириин Г.М. Коммерческое мошенничество в России / В.Д. Ларичев, Г.М. Спириин. — М.: Изд-во «Экзамен», 2001. — 276 с.
59. Лисова С. Ю. Манипуляция массовым сознанием в политической рекламе (региональный аспект): дис. ... канд. политич. наук / С. Ю. Лисова. — М., 2004. — 215 с.

60. Лопашенко Н. А. Посягательства на собственность / Н.А. Лопашенко. — М.: Олимп, 2012. — 45 с.
61. Леонтьев А.А. Прикладная психолингвистика речевого общения и массовой коммуникации\ Под ред. А.С. Маркосян, Д.А. Леонтьева, Ю.А. Сорокина. — М.: Смысл, 2008. — 271 с.
62. Литвак, М. Е. Психологическое айкидо. Учебное пособие для вузов / М. Е. Литвак. — Ростов н/Д: Феникс, 2006. — 224 с.
63. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. — М.: Политическая литература, 1970. — 546 с.
64. Миронов, А. С. Раздувай и властвуй. Практическое руководство по технологиям мягкой пропаганды / А. С. Миронов. — М.: Добросвет, 2001. — 213 с.
65. Мельник Г.С. Mass Media: Психологические процессы и эффекты / Г.С. Мельник. — СПб: Слово, 1996. — 183 с.
66. Негодаева, О. Б. Информационная аномия и манипуляция сознанием в советском и постсоветском обществе Текст. / О. Б. Негодаев // гуманитар. и социал. экон. науки. 2007. — № 3. — С. 43- 47.
67. Назаров М.М. Массовая коммуникация и общество: Введение в теорию и исследования / М.М. Назаров. — М.: КД Либроком, 2010. — 360 с.
68. Навасартян Л.Г. Ссылка на мнение авторитета как один из приемов манипуляции информацией в СМИ / Л.Г. Навасартян // Филологические науки в России и за рубежом: материалы IV Междунар. науч. конф. — СПб.: Свое издательство, 2016. — С. 62-65.
69. Онищенко О.Р. Манипулирование сознанием и поведением жертв при мошенничестве: автореферат дис. ... кандидата психологических наук / О.Р. Онищенко. — Рязань, 2005. — 25 с.
70. Остроушко Н.А. Проблема речевого воздействия в рекламных текстах: дис. ... канд. филол. Наук / О. Н. Остроушко. — М., 2003. — 286 с.

71. О'Коннор Дж., Сеймор Дж. Введение в нейролингвистическое программирование: новейшая психология личного мастерства / Дж. О'Коннор, Дж. Сеймор. — Челябинск: Версия, 1997. — 256 с.
72. Паккард В. Тайные манипуляторы / В. Паккард, пер. с англ. под ред. Д. А. Леонтьева. — М.: Смысл, 2004. — 282 с.
73. Паршин П.Б. Теоретические перевороты и методологический мятеж в лингвистике XX века / П.Б. Паршин // Восп. Языкознания. — 1996 — № 2. — С.19-42.
74. Панкратов, В. Н. Манипуляции в общении и их нейтрализация: практич. рук. / В. Н. Панкратов. — М.: Изд-во ин-та психиатрии, 2000. — 208 с.
75. Пономарев Н. Ф. Политические коммуникации и манипуляции. Учебное пособие для вузов / Н. Ф. Пономарев. — М.: Аспект Пресс, 2007. — 126 с.
76. Попов В. Д. Тайны информационной политики / В. Д. Попов. — М.: РАГС, 2006. — 299 с.
77. Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам / А. Пиз. — Нижний Новгород, 1997. — 134 с.
78. Пирогова Ю.К. К типологии ложных умозаключений в рекламном дискурсе / Ю.К. Пирогова // Труды Международного семинара по компьютерной лингвистике и ее приложениям. — 2000. — Том. 1. — С. 23-45.
79. Пую Ю.В. Социально-философские основания антропологии манипулирования: автореф. дис. философских наук. — СПб., 2010. — 10 с.
80. Реклама: внушение и манипуляция: Медиа-ориентированный подход: Учебное пособие для факультетов психологии, социологии, экономики и журналистики / Д.Я. Райгородский. — Самара: Бахрах-М, 2001. — 746 с.
81. Рикёр П. Герменевтика. Этика. Политика.: Московские лекции и интервью / П. Рикёр. — М.: АCADEMIA, 1995. — 160 с.
82. Рюмшина Л.И. Психология манипулирования людьми (ценностно-смысловой аспект) / Л.И. Рюмшина. — Ростов-на-Дону: Изд-во Рост. ун-та, 2003. — 144 с.

83. Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию / Е.В. Сидоренко. — СПб., 2002. — 117 с.
84. Скабелина Л.А. Психологические аспекты адвокатской деятельности: монография. — М.: Федеральная палата адвокатов, 2012. — 229 с.
85. Смоленский М.Б. Адвокатская деятельность и адвокатура Российской Федерации. Серия «Высшее образование» / М.Б. Смоленский. — Ростов н/Д: «Феникс», 2007. — 256 с.
86. Строгович М.С. Проблемы судебной этики / М.С. Строгович. — М.: Мысль, 1974. — 353 с.
87. Стернин И.А. Введение в речевое воздействие / И. А. Стернин. — Воронеж: Истоки, 2001. — 252 с.
88. Седов К.Ф. Общая психолингвистика: Хрестоматия / К.Ф. Седов. — М.: Лабиринт, 2004. — 316 с.
89. Стацевич Е. Манипуляции в деловых переговорах: практика противодействия / Е. Стацевич. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 137 с.
90. Стернин И. А. Практическая риторика в объяснениях и упражнениях для тех, кто хочет научиться говорить / И. А. Стернин. — Воронеж : «Истоки», 2011. — 169 с.
91. Тарелкин А.И. Манипулятивное воздействие студентов на преподавателей в педагогическом общении / А.И. Тарелкин // Вышэйшая школа. — 2006. — № 2. — С. 13-21.
92. Тарелкин А.И. Морально-нравственные аспекты проблемы межличностного манипулирования в педагогическом общении [Электронный ресурс] / А.И. Тарелкин. — Режим доступа: <http://hpsy.ru/public/x6371.htm> (дата обращения 04.01.2019)
93. Таранов П.С. Приемы влияния на людей / П.С. Таранов. — М.: «Фаир», 1999. — 134 с.

94. Тарасов К.А. Насилие в фильмах: катарсис или мимесис? Российская наука: «Природой здесь нам суждено...» / под ред. акад. В.П. Скулачева. — М. 2003. — 134 с.
95. Торохова М. В. Манипулятивные стратегии в работе с массовым сознанием в условиях «войны с терроризмом» / М. В. Торохова. — М.: Рассвет, 2006. — 56 с.
96. Трунов, И. Л. Искусство речи в суде присяжных. Учебно- практическое пособие / И. Л. Трунов, В.В. Мельник. — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 662 с.
97. Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп / Н.П. Фетискин, В.В. Козлов, Г.М. Мануйлов. — М.: Изд-во Института Психотерапии, 2002. — 490 с.
98. Фойницкий И.Я. Мошенничество по русскому праву. Сравнительное исследование в 2 томах / И.Я. Фойницкий. — М.: Современный гуманитарный университет, 2006. — 656 с.
99. Хекхаузен Х. Мотивация и деятельность / Х. Хекхаузен. — М.: Смысл, 2003 — 860 с.
100. Цуладзе А.Н. Политические манипуляции, или покорение толпы / А.Н. Цуладзе. — М.: Знак, 2000. — 247 с.
101. Цуладзе А.Н. Большая манипулятивная игра / А.Н. Цуладзе. — М.: Эксмо, 2000. — 142 с.
102. Цветков О. М. Политическое манипулирование: природа и особенности в различных типах политических систем: дис. ... канд. филос. наук / О. М. Цветков. М., 1996. — 213 с.
103. Целикова В. В. Психологические механизмы влияния на личность в культе / В.В. Целикова // Журнал практического психолога. — М.: Фолиум. — 1996. — № 5. — С. 71-75.

104. Целикова В. В. Групповое мышление как механизм влияния на личность в деструктивном культе / В.В. Целикова // Журнал практического психолога. — М.: Фолиум. — 1997. — № 1. — С. 98-101.
105. Чалдини Р.Б. Влияние: психология убеждения / Р.Б. Чалдини. — Минск: Попурри, 2006. — 458 с.
106. Чалдини Р. Психология влияния. Убеждай, воздействуй, защищайся / Р. Чалдини. — СПб., 2010. — 348 с.
107. Чернова Г. Р., Слотина Т. В. Психология общения. Учебное пособие / Г.Р. Чернова, Т.В. Слотина. — СПб.: Питер, 2012. — 240 с.
108. Черепанов В.А. Психологические приемы общения в юридической деятельности / В.А. Черепанов // Юрист. 2011. — N 19. — С. 23 - 31.
109. Чудинов А.П. Умение убеждать: практическая риторика / А.П. Чудинов. — Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. пед. ун-та, 1996. — 91 с.
110. Шипова А.В. Автореферат. Манипулирование сознанием и его специфика в современном обществе. — М., 2007 г. — 26 с.
111. Шостром Э. Человек-манипулятор. Внутреннее путешествие от манипуляции к актуализации / Э. Шостром. — М.: Апрель-Пресс, Психотерапия, 2008. — 192 с.
112. Шейнов В.П. Скрытое управление человеком. — М.: АСТ-Пресс, 2000. — 280 с.
113. Шейнов В. П. Психотехнологии влияния / В.П. Шейнов. — М.: АСТ- Мн.: Харвест, 2005. — 448 с.
114. Шейнов, В.П. Манипулирование сознанием / В. П. Шейнов. — Минск: Харвест, 2015. — 247 с.
115. Шиллер Г. Манипуляторы сознанием / Г. Шиллер. — М.: Мысль, 1980. — 326 с.
116. Шапарь В. Б. Психология манипулирования. Из марионетки в кукловоды / В.Б. Шапарь. — М.: Олимп, 2007. — 215 с.

117. Шиллер Г. Манипуляторы сознанием / Г. Шиллер; пер. с англ. предисл. Я. Засурского. — М.: Мысль, 1980. — 326 с.
118. Шерковин Ю.А. Психологические проблемы массовых информационных процессов / ю.А. Шерковин. — М.: «Прогресс», 1981. — 278 с.
119. Этимологический словарь русского языка / сост. Ю.И. Аверьянов. — М.: Изд-во Моск. коммерч. ун-та, 2007. — 320 с.
120. Яни П.С. Специальные виды мошенничества. Статья шестая / П.С. Яни // Законность. — 2015. — №8. — С. 35–40.
121. Ball-Rokeach S., DeFluer M.L. «A dependency model of mass media effects». *Communication Research*. — 1976. — №3. — P. 175 – 212.
122. Beard A. *The language of politics*. — London; N.Y.: Routledge, 2000. — 121 p.
123. Beniger James R. *The Control Revolution: Technological and Economic Origins of the Information Society*. Cambridge / J.R. Beniger. — MA: Harvard University Press, 1976. — 212 p.
124. Blakar R.M. *Language as a means of power // Pragmalinguistics: Theory and Practice* / J.L. Mey (ed.). — The Hague, Paris: Mouton, 1979. — P.131-169.
125. Goodin R.E. *Manipulatory politics* / R.E. Goodin. — Yale U.Pr. N. Haven L., 1980. — 134 p.
126. Lippmann W. *Public opinion* / W. Lippmann. — New York: Harcourt, Brace and Company, 1922. — 427 p.
127. McQuail D. *Mc Quail's Mass Communication Theory* / D. Mc. McQuail. — London: SAGE Publications, 2005. — 616 p.
128. McLuhan M. *The Medium is the Massage: An Inventory of Effects* / M. McLuhan. — NY: Ginko Press, 2002. — 45 p.
129. Noelle-Neumann E. *The Spiral of Silence: Public Opinion. Our Social Skin* / E. Noelle-Neumann. — Chicago: University of Chicago, 1993. — 34 p.

## ПРИЛОЖЕНИЯ

### Приложение № 1

#### Модификация методики «Незаконченные предложения»

Инструкция. Перед вами список незаконченных предложений. Вам предлагается завершить каждое предложение одним или несколькими словами, вложив в него содержание характерное для вас. Выполняйте работу по возможности быстро. Завершайте начало предложения, не раздумывая, первым, что приходит в голову.

1. Манипулирование человеком – это \_\_\_\_\_
2. При взаимодействии с коллегами/клиентами, с судом я прибегаю к манипулированию в том случае, если \_\_\_\_\_
3. Манипулировать коллегами/клиентами – значит проявлять \_\_\_\_\_
4. Манипулирование коллегами/клиентами открывает для меня возможность \_\_\_\_\_
5. Я считаю, что манипулирование мною со стороны коллег/клиента допустимо, когда \_\_\_\_\_
6. Когда я манипулирую коллегами/клиентом, я обычно использую следующие приемы: \_\_\_\_\_
7. В своей профессиональной деятельности я использую иные виды психологического воздействия \_\_\_\_\_

## Приложение № 2

*Рисунок П1 – Отчёт системы SPSS о расчёте U-критерия Манна Уитни по свойству «макиавеллизм» для совокупных выборок по каждому полу: мужчины и женщины*

### Критерий Манна-Уитни

		Ранги		
м / ж		N	Средний ранг	Сумма рангов
мет. у-я макиав.	женщины	37	30,55	1130,50
	мужчины	23	30,41	699,50
	Всего	60		

### Статистические критерии<sup>а</sup>

	мет. у-я макиав.
U Манна-Уитни	423,500
W Вилкоксона	699,500
Z	-,030
Асимптотическая значимость (2-сторонняя)	,976

а. Группирующая переменная: м / ж

*Рисунок П2 – Отчёт системы SPSS о расчёте U-критерия Манна Уитни по свойству «макиавеллизм» для совокупных выборок по стажу: до 5 лет и свыше 5 лет*

### Критерий Манна-Уитни

		Ранги		
5 5		N	Средний ранг	Сумма рангов
мет. у-я макиав.	до 5 лет	31	31,10	964,00
	свыше 5 лет	29	29,86	866,00
	Всего	60		

### Статистические критерии<sup>а</sup>

	мет. у-я макиав.
U Манна-Уитни	431,000
W Вилкоксона	866,000
Z	-,274
Асимптотическая значимость (2-сторонняя)	,784

а. Группирующая переменная: 5 5

**Рисунок П3 – Отчёт системы SPSS о расчёте U-критерия Манна Уитни по уровню манипулятивного отношения по шкале Банта для совокупных выборок по каждому полу: мужчины и женщины**

### Критерий Манна-Уитни

		Ранги		
м / ж		N	Средний ранг	Сумма рангов
шкала Банта	женщины	37	29,95	1108,00
	мужчины	23	31,39	722,00
	Всего	60		

#### Статистические критерии<sup>а</sup>

	шкала Банта
U Манна-Уитни	405,000
W Вилкоксона	1108,000
Z	-,313
Асимптотическая значимость (2-сторонняя)	,755

а. Группирующая переменная: м / ж

**Рисунок П4 – Отчёт системы SPSS о расчёте U-критерия Манна Уитни по уровню манипулятивного отношения по шкале Банта для совокупных выборок по стажу: до 5 лет и свыше 5 лет**

### Критерий Манна-Уитни

		Ранги		
5 5		N	Средний ранг	Сумма рангов
шкала Банта	до 5 лет	31	31,47	975,50
	свыше 5 лет	29	29,47	854,50
	Всего	60		

#### Статистические критерии<sup>а</sup>

	шкала Банта
U Манна-Уитни	419,500
W Вилкоксона	854,500
Z	-,445
Асимптотическая значимость (2-сторонняя)	,656

а. Группирующая переменная: 5 5

**Рисунок П5 – Отчёт системы SPSS о расчёте t-критерия Стьюдента для сравнения разнополых выборок со стажем до 5 лет по уровню макиавеллизма**

**T-критерий**

**Статистика группы**

мж 55		N	Среднее	Среднекв. отклонение	Среднекв. ошибка среднего
макиав	женщины со стажем свыше 5 лет	16	63,063	17,6577	4,4144
	мужчины со стажем свыше 5 лет	13	62,231	13,1792	3,6553

**Критерий для независимых выборок**

		Критерий равенства дисперсий Ливиния		t-критерий для равенства средних						
		F	Значимость	t	ст.св.	Знач. (двухсторонняя)	Средняя разность	Среднеквадратичная ошибка разности	95% доверительный интервал для разности	
									Нижняя	Верхняя
макиав	Предполагаются равные дисперсии	1,106	,302	,141	27	,889	,8317	5,9088	-11,2921	12,9556
	Не предполагаются равные дисперсии			,145	26,846	,886	,8317	5,7313	-10,9312	12,5946

**Рисунок П6 – Отчёт системы SPSS о расчёте t-критерия Стьюдента для сравнения разнополых выборок со стажем свыше 5 лет по уровню макиавеллизма**

**T-критерий**

**Статистика группы**

мж 55		N	Среднее	Среднекв. отклонение	Среднекв. ошибка среднего
макиав	мужчины со стажем до 5 лет	10	63,900	14,5407	4,5982
	мужчины со стажем свыше 5 лет	13	62,231	13,1792	3,6553

**Критерий для независимых выборок**

		Критерий равенства дисперсий Ливиния		t-критерий для равенства средних						
		F	Значимость	t	ст.св.	Знач. (двухсторонняя)	Средняя разность	Среднеквадратичная ошибка разности	95% доверительный интервал для разности	
									Нижняя	Верхняя
макиав	Предполагаются равные дисперсии	,236	,632	,288	21	,776	1,6692	5,7958	-10,3839	13,7224
	Не предполагаются равные дисперсии			,284	18,445	,779	1,6692	5,8740	-10,6504	13,9888

**Рисунок П7 – Отчёт системы SPSS о расчёте t-критерия Стьюдента для сравнения выборок мужчин с разным стажем по уровню макиавеллизма**

### Т-критерий

Статистика группы

мж 55	N	Среднее	Среднекв. отклонение	Среднекв. ошибка среднего
макиав женщины со стажем до 5 лет	21	63,857	10,4081	2,2712
женщины со стажем свыше 5 лет	16	63,063	17,6577	4,4144

Критерий для независимых выборок

		Критерий равенства дисперсий Ливиня		t-критерий для равенства средних						
		F	Значимость	t	ст.св.	Знач. (двухсторонняя)	Средняя разность	Среднеквадратичная ошибка разности	95% доверительный интервал для разности	
									Нижняя	Верхняя
макиав	Предполагаются равные дисперсии	5,351	,027	,171	35	,865	,7946	4,6402	-8,6255	10,2147
	Не предполагаются равные дисперсии			,160	22,794	,874	,7946	4,9644	-9,4802	11,0695

**Рисунок П8 – Отчёт системы SPSS о расчёте t-критерия Стьюдента для сравнения выборок женщин с разным стажем по уровню макиавеллизма**

### Т-критерий

Статистика группы

мж 55	N	Среднее	Среднекв. отклонение	Среднекв. ошибка среднего
макиав женщины со стажем свыше 5 лет	16	63,063	17,6577	4,4144
мужчины со стажем свыше 5 лет	13	62,231	13,1792	3,6553

Критерий для независимых выборок

		Критерий равенства дисперсий Ливиня		t-критерий для равенства средних						
		F	Значимость	t	ст.св.	Знач. (двухсторонняя)	Средняя разность	Среднеквадратичная ошибка разности	95% доверительный интервал для разности	
									Нижняя	Верхняя
макиав	Предполагаются равные дисперсии	1,106	,302	,141	27	,889	,8317	5,9088	-11,2921	12,9556
	Не предполагаются равные дисперсии			,145	26,846	,886	,8317	5,7313	-10,9312	12,5946

**Рисунок П9 – Отчёт системы SPSS о расчёте t-критерия Стьюдента для сравнения разнополых выборок со стажем до 5 лет по уровню манипулятивного отношения по шкале Банта**

## Т-критерий

Статистика группы

мж 55		N	Среднее	Среднекв. отклонение	Среднекв. ошибка среднего
Банта	женщины со стажем свыше 5 лет	16	58,438	12,7225	3,1806
	мужчины со стажем свыше 5 лет	13	58,231	14,6182	4,0544

Критерий для независимых выборок

		Критерий равенства дисперсий Ливиня		t-критерий для равенства средних						
		F	Значимость	t	ст.св.	Знач. (двухсторонняя)	Средняя разность	Среднеквадратичная ошибка разности	95% доверительный интервал для разности	
									Нижняя	Верхняя
Банта	Предполагаются равные дисперсии	,720	,404	,041	27	,968	,2067	5,0773	-10,2110	10,6245
	Не предполагаются равные дисперсии			,040	24,033	,968	,2067	5,1531	-10,4279	10,8414

*Рисунок III0 – Отчёт системы SPSS о расчёте t-критерия Стьюдента для сравнения разнополых выборок со стажем свыше 5 лет по уровню манипулятивного отношения по шкале Банта*

## Т-критерий

Статистика группы

мж 55		N	Среднее	Среднекв. отклонение	Среднекв. ошибка среднего
Банта	мужчины со стажем до 5 лет	10	59,900	15,1324	4,7853
	мужчины со стажем свыше 5 лет	13	58,231	14,6182	4,0544

Критерий для независимых выборок

		Критерий равенства дисперсий Ливиня		t-критерий для равенства средних						
		F	Значимость	t	ст.св.	Знач. (двухсторонняя)	Средняя разность	Среднеквадратичная ошибка разности	95% доверительный интервал для разности	
									Нижняя	Верхняя
Банта	Предполагаются равные дисперсии	,000	1,000	,267	21	,792	1,6692	6,2424	-11,3124	14,6509
	Не предполагаются равные дисперсии			,266	19,156	,793	1,6692	6,2719	-11,4508	14,7893

*Рисунок III1 – Отчёт системы SPSS о расчёте t-критерия Стьюдента для сравнения выборок мужчин с разным стажем по уровню манипулятивного отношения по шкале Банта*

## Т-критерий

Статистика группы

мж 55	N	Среднее	Среднекв. отклонение	Среднекв. ошибка среднего
Банта женщины со стажем до 5 лет	21	60,095	10,3581	2,2603
Банта женщины со стажем свыше 5 лет	16	58,438	12,7225	3,1806

Критерий для независимых выборок

	Критерий равенства дисперсий Ливиня		t-критерий для равенства средних						
	F	Значимость	t	ст.св.	Знач. (двухсторонняя)	Средняя разность	Среднеквадратичная ошибка разности	95% доверительный интервал для разности	
								Нижняя	Верхняя
Банта Предполагаются равные дисперсии	1,139	,293	,437	35	,665	1,6577	3,7934	-6,0434	9,3588
Банта Не предполагаются равные дисперсии			,425	28,521	,674	1,6577	3,9020	-6,3285	9,6440

**Рисунок П12 – Отчёт системы SPSS о расчёте t-критерия Стьюдента для сравнения выборок женщин с разным стажем по уровню манипулятивного отношения по шкале Банта**

Корреляции

			макиав	Банта
Ро Спирмена	макиав	Кэффициент корреляции	1,000	,778**
		Знач. (двухсторонняя)	.	,000
		N	60	60
	Банта	Кэффициент корреляции	,778**	1,000
		Знач. (двухсторонняя)	,000	.
		N	60	60

\*\* . Корреляция значима на уровне 0,01 (двухсторонняя).

**Рисунок П13 – Отчёт системы SPSS о расчёте показателя корреляции Спирмена между макиавеллизмом и манипулятивным отношением по шкале Банта для генеральной выборки**

Корреляции

			макиав	Банта
Ро Спирмена	макиав	Кэффициент корреляции	1,000	,479*
		Знач. (двухсторонняя)	.	,028
		N	21	21
	Банта	Кэффициент корреляции	,479*	1,000
		Знач. (двухсторонняя)	,028	.
		N	21	21

\*. Корреляция значима на уровне 0,05 (двухсторонняя).

**Рисунок П14 – Отчёт системы SPSS о расчёте показателя корреляции Спирмена между макиавеллизмом и манипулятивным отношением по шкале Банта для выборки женщин со стажем до 5 лет**

**Корреляции**

			макиав	Банта
Ро Спирмена	макиав	Козффициент корреляции	1,000	,891**
		Знач. (двухсторонняя)	.	,000
		N	16	16
	Банта	Козффициент корреляции	,891**	1,000
		Знач. (двухсторонняя)	,000	.
		N	16	16

\*\* . Корреляция значима на уровне 0,01 (двухсторонняя).

**Рисунок П15 – Отчёт системы SPSS о расчёте показателя корреляции Спирмена между макиавеллизмом и манипулятивным отношением по шкале Банта для выборки женщин со стажем свыше 5 лет**

**Корреляции**

			макиав	Банта
Ро Спирмена	макиав	Козффициент корреляции	1,000	,897**
		Знач. (двухсторонняя)	.	,000
		N	10	10
	Банта	Козффициент корреляции	,897**	1,000
		Знач. (двухсторонняя)	,000	.
		N	10	10

\*\* . Корреляция значима на уровне 0,01 (двухсторонняя).

**Рисунок П16 – Отчёт системы SPSS о расчёте показателя корреляции Спирмена между макиавеллизмом и манипулятивным отношением по шкале Банта для выборки мужчин со стажем до 5 лет**

**Корреляции**

			макиав	Банта
Ро Спирмена	макиав	Козфициент корреляции	1,000	,863**
		Знач. (двухсторонняя)	.	,000
		N	13	13
	Банта	Козфициент корреляции	,863**	1,000
		Знач. (двухсторонняя)	,000	.
		N	13	13

\*\* . Корреляция значима на уровне 0,01 (двухсторонняя).

***Рисунок П17 – Отчёт системы SPSS о расчёте показателя корреляции Спирмена между макиавеллизмом и манипулятивным отношением по шкале Банта для выборки мужчин со стажем свыше 5 лет***

### Приложение 3

#### Суммарный балл от 8 респондентов (всего 528 баллов)

	Невербальные	Вербальные	Управление чувствами	Скрытие	Заинтересованность	Лесть	Авторитет	Лицмерие	Угрозы	Провокации	Ложь
Мнение опытных	30	45	51	46	39	30	29	56	62	54	86
Мнение начинающих	26	46	45	60	60	26	39	34	46	81	65

*Таблица 15 – Распределение приемов манипулирования, используемых начинающими адвокатами*

#### Суммарный балл от 8 респондентов (всего 528 баллов)

	Невербальные	Вербальные	Управление чувствами	Скрытие	Заинтересованность	Лесть	Авторитет	Лицмерие	Угрозы	Провокации	Ложь
Мнение опытных	43	50	83	63	27	31	62	35	26	85	23
Мнение начинающих	69	34	46	42	39	27	79	54	44	51	43

*Таблица 16 – Распределение приемов манипулирования, используемых опытными адвокатами*

**Критерий Манна-Уитни**

**Ранги**

Мнение		N	Средний ранг	Сумма рангов
начинающие	по мнению начинающих	11	11,55	127,00
	по мнению опытных	11	11,45	126,00
	Всего	22		
опытные	по мнению начинающих	11	11,00	121,00
	по мнению опытных	11	12,00	132,00
	Всего	22		

**Статистические критерии<sup>а</sup>**

	начинающие	опытные
U Манна-Уитни	60,000	55,000
W Вилкоксона	126,000	121,000
Z	-,033	-,361
Асимптотическая значимость (2-сторонняя)	,974	,718
Точная знч. [2*(1-сторон. знач.)]	1,000 <sup>b</sup>	,748 <sup>b</sup>

а. Группирующая переменная: Мнение

б. Не скорректировано на наличие связей.

***Рисунок П18 – Отчёт системы SPSS о расчёте U-критерия Манна Уитни для определения достоверности различий между наиболее и наименее частыми приёмами манипуляции среди опытных и начинающих адвокатов***