

„Chowanna”	Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego	Katowice 2004 [2005]	R. XLVIII (LXI)	T. 2 (23) Cz. I	s. 176–188
------------	--	-------------------------	--------------------	-----------------------	------------

Irena PILCH

Sytuacyjne i osobowościowe uwarunkowania opinii na temat dopuszczalności manipulacji

Wprowadzenie

Problematyka manipulacji i wykorzystania technik wpływu społecznego budzi dziś powszechne zainteresowanie. Zarówno studenci, jak i uczestnicy szkoleń z zakresu psychologii z reguły są zainteresowani technikami manipulacji i bardzo chętnie sięgają po książki tej tematyce poświęcone. Za przykład może służyć niezwykle popularność książki R. Cialdiniego *Wywieranie wpływu na ludzi*. Sposoby wpływu budzą zainteresowanie, gdyż ten rodzaj wiedzy łatwy jest w praktycznym zastosowaniu. Jednak czy to oznacza, że uznajemy manipulację za nieodłączny element naszego życia społecznego, że wyrażamy na nią zgodę nie tylko wtedy, gdy my manipulujemy, lecz także wtedy, gdy czynią to inni? A jeśli tak, od czego zależy to przyzwolenie?

Zapytałam grupę 80 osób o opinie na temat dopuszczalności manipulacji w życiu codziennym. Interesowało mnie, jakie czynniki sytuacyjne stanowią wystarczające usprawiedliwienie dla tego typu zachowań. Chciałam także zobaczyć, czy związana z manipulacją zmienna osobowościowa, poziom makiawelizmu, będzie miała istotny wpływ na wyrażane opinie.

Makiawelista to człowiek o specyficznej osobowości. Spostrzega świat jako arenę walki, a innych ludzi jako słabych, podstępnych, egoistycznych i niegodnych zaufania. Posiada dużą potrzebę sukcesu, a jednocześnie bardzo

„elastyczne” sumienie, aprobujące manipulacyjne sposoby postępowania z ludźmi, np. pochlebstwo czy oszustwo i odrzucające tradycyjne normy moralne (Christie, Geis, 1970). Studia empiryczne wykazały wiele różnic pomiędzy osobami osiągającymi niskie i wysokie wyniki w skalach makiawelizmu, a dotyczących m.in. dominacji, wrogości, umiejscowienia kontroli, dogmatyzmu-autorytaryzmu, psychotyzmu, psychopatii oraz lęku definiowanego jako stan i jako cecha (Fehr, Samsom, Paulhus, 1992). Różnice w zachowaniu osób o wysokich i niskich wynikach w skali makiawelizmu są szczególnie widoczne w sytuacjach stwarzających możliwość improwizacji, bezpośredniego kontaktu oraz w warunkach konfliktowych (Geis, 1978).

W ostatnim czasie pojęcie makiawelizmu, wprowadzone do psychologii w latach sześćdziesiątych ubiegłego wieku, zostało na nowo zauważone dzięki ustawieniu tego zjawiska w dwóch odmiennych, nowych perspektywach. Wilson, Near i Miller (1996) dokonali próby syntezy badań z zakresu biologii ewolucyjnej i psychologii, eksponując pojęcie makiawelizmu rozumianego jako jedna ze strategii społecznego zachowania. Natomiast McHoskey, Worzel i Szyarto (1998) zaproponowali integrację badań z zakresu psychopatologii i psychologii społecznej, określając makiawelizm jako odpowiednik psychopatii w populacji „normalnych ludzi”.

Grupa i metody

Grupa badana składała się z 50 kobiet i 30 mężczyzn, studentów studiów zaocznych marketingu i zarządzania oraz pedagogiki, w wieku 21–50 lat. Dobór do grupy był losowy.

Badani anonimowo wypełniali kwestionariusz, zaznaczając swe opinie na skalach siedmiostopniowych. Część pierwsza kwestionariusza zawierała charakterystyki jedenastu sytuacji życiowych, w których cel został osiągnięty w sposób manipulacyjny, zaś badani oceniali, w jakim stopniu każda z sytuacji usprawiedliwia takie zachowanie. Powyższe sytuacje różniły się powodem, który stanowił usprawiedliwienie dla użycia manipulacji wobec partnera interakcji, a więc osoby badane oceniały, na ile poszczególne powody są „ważkie” i uzasadniają takie zachowanie. Kryteria użyte do opisu sytuacji stanowiły: siła motywacji dążącego do celu manipulatora (bardzo silna, bardzo słaba); relacja pomiędzy manipulatorem i jego partnerem (partner silniejszy – słabszy, nie lubiany, mało znaczący, partner manipulator); cechy sytuacji, stanowiące przeszkody w osiągnięciu celu (sytuacja niesprzyjająca, presja czasu).

W części drugiej kwestionariusza opisano sześć sytuacji, w których uczestniczyły osoby grające role: polityka, sprzedawcy, nauczyciela, lekarza, matki

oraz małżonka. Badani ponownie oceniali, w jakim stopniu każda z tych sytuacji usprawiedliwia manipulacyjne zachowanie, przy czym osobno oceniano stosowanie „ukrytych sposobów wpływu” z wyłączeniem kłamstwa oraz z jego zastosowaniem. Wybrane role różnią się specyfiką relacji pomiędzy osobą pełniącą rolę a ulegającym wpływowi partnerem. Role polityka i sprzedawcy łączy to, że osoby je pełniące niejako zawodowo obowiązane są wywierać wpływ w celu nakłonienia drugiej osoby (klienta, wyborcy) do określonych zachowań (zakupu, udzielenia poparcia w wyborach), w konsekwencji których osoba pełniąca rolę osiąga łatwą do przewidzenia korzyść. Dwie kolejne role (nauczyciela i lekarza), w przeciwieństwie do poprzednich, kojarzą się z misją, służbą, opieką, zaś korzyść ma odnieść nie osoba wywierająca wpływ, lecz jej podopieczny (dziecko, pacjent). Pozostałe dwie role, pełnione w rodzinie, mają charakter nieformalny, zaś osoba wywierająca wpływ i jej partner zazwyczaj związane są uczuciem.

Część trzecia kwestionariusza dotyczyła opinii badanych na temat tego, jak często osoby pełniące wyżej wymienione role społeczne używają technik manipulacji, łącznie z kłamstwem. W części czwartej osoby badane wyrażały swoje poglądy na temat dopuszczalności następujących sposobów wpływania na partnera (niezależnie od uwarunkowań sytuacyjnych): mówienie nieprawdy, zatajanie prawdy (podawanie części informacji), dostosowywanie informacji do osoby w celu skłonienia jej do określonego zachowania, manipulowanie sympatią, autorytetem lub społecznym dowodem słuszności. Na końcu zadano dwa dodatkowe pytania, dotyczące możliwości odniesienia sukcesu życiowego przez osoby uczciwe, szczerze i prawdomówne oraz rodzaju pracy, jaką osoba badana jest zainteresowana: opartej na współzawodnictwie i walce, czy też na współpracy.

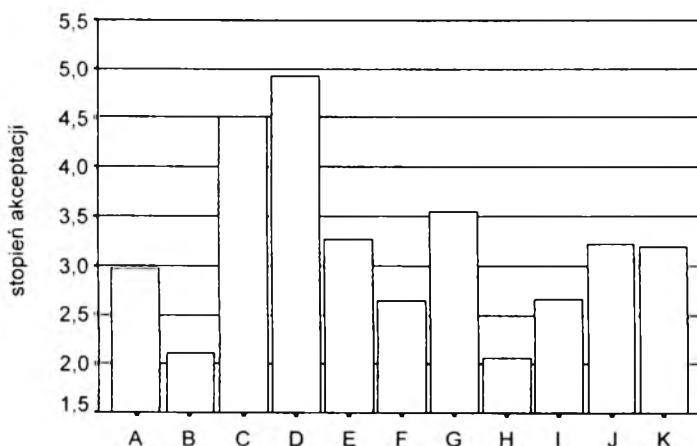
Drugą zastosowaną metodą był kwestionariusz Mach IV do badania makiawelizmu, mający postać skali postaw typu Likerta, złożonej z dwudziestu twierdzeń z siedmiostopniową skalą odpowiedzi (Christie, Geis, 1970; Fehr, Samsom, Paulhus, 1992). W badaniach wykorzystano własne tłumaczenie z języka angielskiego ($\text{Alpha} = 0,7384$; współczynnik korelacji Spearmana-Browna = $0,6881$).

Wyniki

Sytuacyjne uwarunkowania stopnia akceptacji zachowań manipulacyjnych

Odpowiedzi osób badanych wskazują jednoznacznie, że deklarowany stopień akceptacji zachowań manipulacyjnych zależy od charakterystyki sytuacji,

w której manipulacja miała miejsce (por. wykres 1). Najmniej zastrzeżeń manipulacja wzbudza wtedy, gdy jest podejmowana na podstawie „szlachetnych”



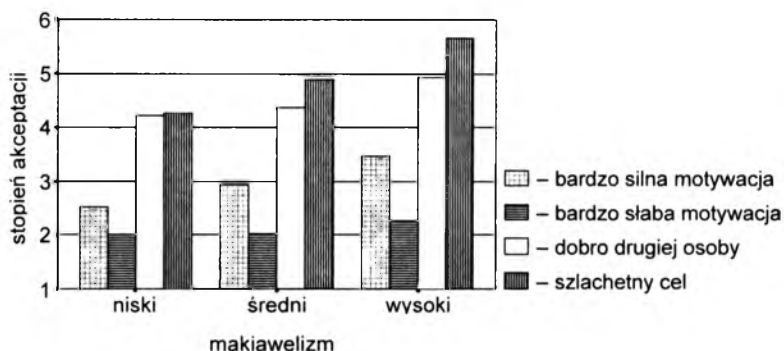
Wykres 1. Akceptacja zachowań manipulacyjnych
w różnego typu sytuacjach

A – bardzo silna motywacja; B – bardzo słaba motywacja; C – dobro drugiej osoby;
D – szlachetny cel; E – niesprzyjająca sytuacja; F – presja czasu; G – silniejszy partner;
H – słabszy partner; I – nielubiany partner; J – partner – manipulator; K – nieznaczący partner

pobudek: dla dobra drugiej osoby lub dla realizacji nieegoistycznego celu (M. powyżej 4). Gorszym usprawiedliwieniem manipulacji jest niesprzyjająca sytuacja, bardzo silna motywacja, silniejszy partner lub partner manipulator, co niejako „wymusza” tego typu zachowania, jeśli cel miałby być osiągnięty, a także jednorazowy kontakt z mało znaczącym partnerem, co z kolei minimalizuje negatywne skutki bycia rozszyfrowanym (M. między 3 a 3,5). Nielubiany partner i chęć oszczędzenia czasu (M. ok. 2,5), a także słaby partner i błaha sprawa (M. ok. 2) są najsłabszymi usprawiedliwieniami dla podjęcia manipulacji. Gdy więc kiepski jest pretekst lub nie można szukać przyczyny własnych zachowań w cechach partnera, usprawiedliwić manipulację może być trudno, z jednym może wyjątkiem – gdy kontakt z tym partnerem będzie jednorazowy (a więc prawie tak, jakby nic się nie wydarzyło).

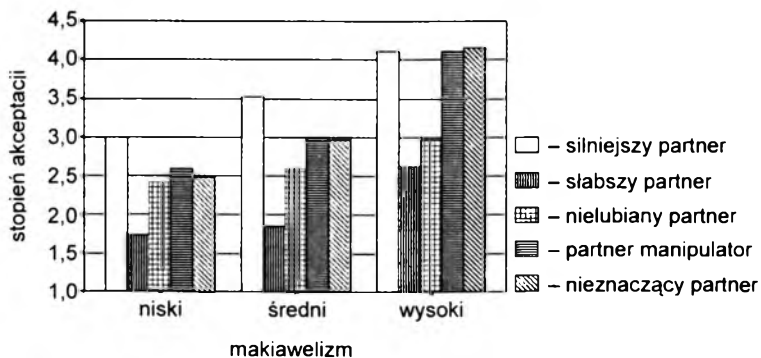
Zaprezentowane powyżej oceny nie różnią grup makiawelistów i niemakiawelistów, choć oczywiście średnie oceny makiawelistów są w większości przypadków wyższe. Obliczono współczynnik korelacji (ρ Spearmana, dwustronnie) pomiędzy poziomem makiawelizmu a ocenami wyrażającymi akceptację zachowań manipulacyjnych w różnych sytuacjach. Brak korelacji wystąpił dla dwóch ocen: gdy motywacja była niska ze względu na nieistotny cel, oraz w kontakcie z nielubianym partnerem. W przypadku pozostałych ocen korelacja była istotna ($\alpha = 0,01$ lub $0,05$).

Uwzględnione w analizowanej części kwestionariusza sytuacje podzielone zostały na trzy grupy, po czym kolejno porównano wybory dokonywane w obrębie tych grup przez osoby o niskim, średnim i wysokim poziomie makiawelizmu. W pierwszej z grup sytuacji znajdują się te, które różni siła i specyfika motywacji manipulatora (por. wykres 2). Wybory makiawelistów wydają się „pragmatyczne” i elastyczne, a więc nie jest tak, że przyzwolenie na manipulację jest u tych osób mechaniczne, zgodne z ogólnym nastawieniem i wielkim pragnieniem sukcesu. Gdy motywacja jest słaba, manipulacja nie jest konieczna.

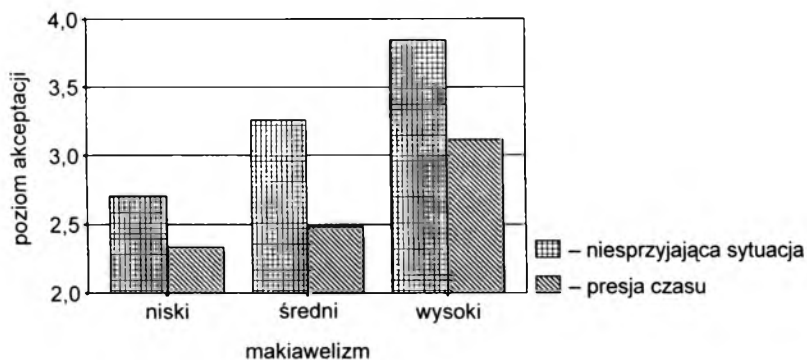


Wykres 2. Akceptacja manipulacji w sytuacjach różniących się siłą i specyfiką motywacji podmiotu

W drugiej, analizowanej grupie sytuacji zestawiono te, które różniły się relacją pomiędzy manipulatorem a osobą manipulowaną (por. wykres 3). Wybory badanych wydają się zgodne z zasadą: „każdy pretekst jest dobry” – im silniejszy makiawelizm, tym większa zgoda na manipulację. Wyniki są podobne dla trzeciej grupy sytuacji zawierających presje (por. wykres 4).



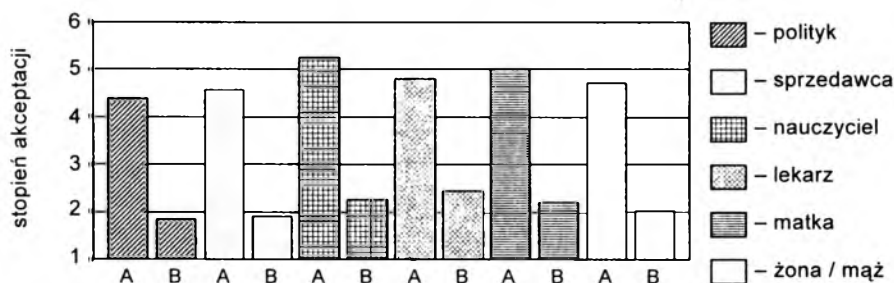
Wykres 3. Akceptacja manipulacji w sytuacjach różniących się relacją podmiotu z partnerem interakcji



Wykres 4. Akceptacja manipulacji w sytuacjach zawierających presję

Akceptacja ukrytych sposobów wpływu i kłamstwa u osób pełniących odmienne role społeczne

Osoby badane są skłonne akceptować zachowania manipulacyjne związane z wykonywaną pracą u osób pełniących każdą z uwzględnionych ról społecznych (M. powyżej 4), pod warunkiem że osoby te nie posłużą się kłamstwem (M. ok. 2 – por. wykres 5). Najbardziej akceptowane było użycie ukrytych sposobów wpływu przez nauczyciela wobec ucznia oraz matki wobec dziecka, co sugeruje opinię, że szczytny cel, jakim jest wychowanie, uświęca (prawie) wszystkie środki lub może po prostu dorosłym w kontaktach z dziećmi wolno więcej. W wypadku pozostałych ról najłatwiej było zgodzić się z manipulacją lekarza wobec pacjenta, żony (męża) wobec małżonka, a następnie sprzedawcy wobec klienta oraz polityka wobec wyborców. Różnice w ocenach poszczególnych ról są niewielkie. Akceptacja kłamstwa (a raczej jej brak, gdyż najczęściej wybierano odpowiedź „nie akceptuję takiego zachowania”) u osób pełniących wymienione role społeczne odzwierciedla dokładnie powyższe wybory,



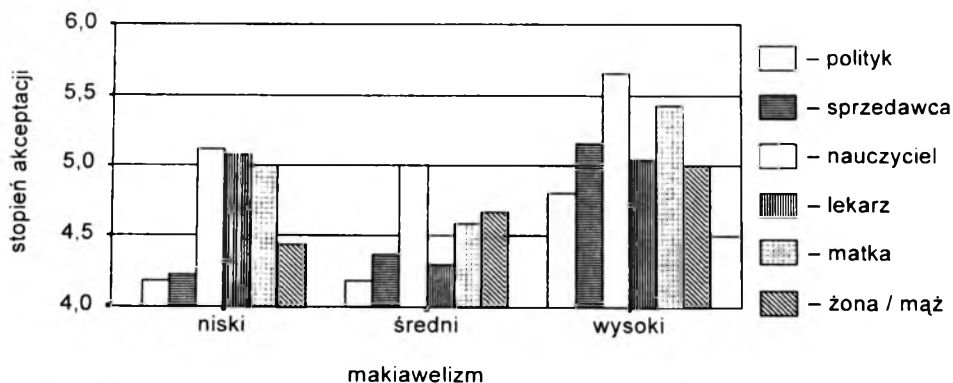
A – manipulacja bez użycia kłamstwa

B – manipulacja z użyciem kłamstwa

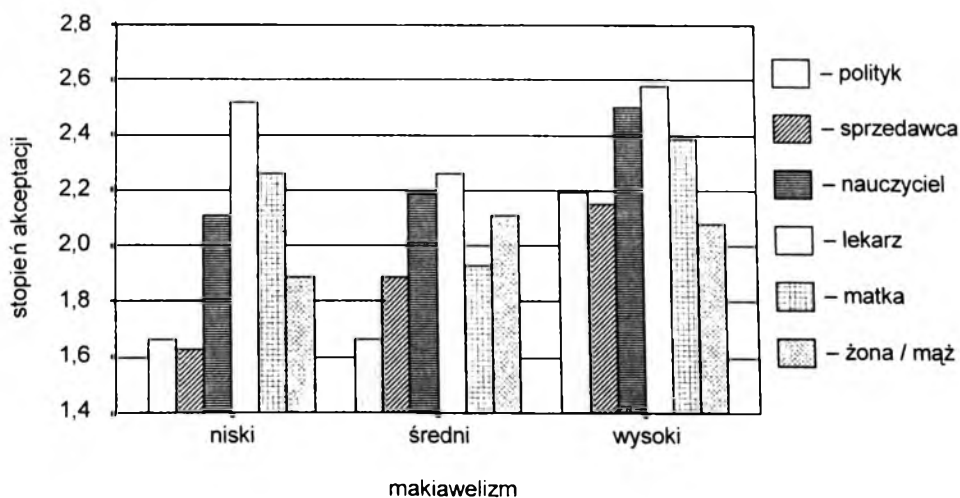
Wykres 5. Akceptacja manipulacji u osób pełniących różne role społeczne

z wyjątkiem roli lekarza. Kłamstwo lekarza namawiającego pacjenta do poddania się pewnemu rodzajowi terapii jest dla badanych stosunkowo najłatwiejsze do zaakceptowania, co świadczyłoby o tym, że opinie o upadku zaufania wobec lekarzy mogą być nieco przesadzone.

Poziom makiawelizmu badanych miał wpływ na ich wybory w tej części kwestionariusza, lecz statystycznie istotna korelacja pomiędzy makiawelizmem a akceptacją manipulacji u osób pełniących role wystąpiła jedynie w przypadku oceny sprzedawcy, i to z wyłączeniem stosowania przez niego kłamstwa (rho Spearmana, dwustronnie, $\alpha = 0,05$). Porównanie średnich wyników grup osób o niskim, średnim i wysokim poziomie makiawelizmu prezentują wykresy 6 i 7.



Wykres 6. Poziom makiawelizmu a akceptacja manipulacji u osób pełniących wybrane role społeczne

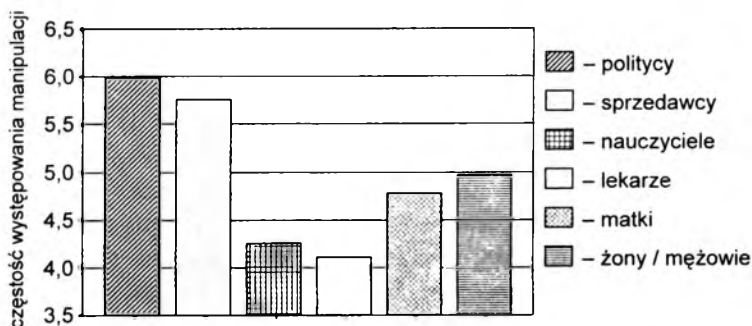


Wykres 7. Poziom makiawelizmu a akceptacja kłamstwa u osób pełniących wybrane role społeczne

Makiaweliści mają wyższe niż pozostałe grupy wyniki (czyli w większym stopniu akceptują manipulację) dla wszystkich ról społecznych z wyjątkiem lekarza w każdej sytuacji i kłamliczej żony.

Nieoczekiwane wyniki przynosi porównanie grup o niskim i średnim poziomie makiawelizmu. Osoby o niskim makiawelizmie (zwane niekiedy „gołębiami”) znacząco częściej niż grupa średnia akceptowały manipulację stosowaną przez lekarza i matkę i to zarówno z użyciem kłamstwa, jak i bez. Dwie wspomniane role łączyć może przekonanie, że lekarz i matka manipulują „dla dobra” osoby poddawanej wpływowi, z pobudek altruistycznych, i to właśnie „gołębie” są w stanie zaakceptować. Z drugiej jednak strony, pytani wprost (w pierwszej części kwestionariusza) o dopuszczalność manipulacji z powodów altruistycznych (dobro drugiej osoby, szlachetny cel) badani o niskim makiawelizmie nie byli łagodniejsi w ocenach w porównaniu z grupą średnią. Może więc chodzi o to, że zarówno matka, jak i lekarz, choć na różne sposoby, pełnią funkcje opiekuńcze wobec zawsze słabszego podopiecznego? A może liczy się to, że matka i lekarz na pewno „wiedzą więcej”, są autorytetami? Wyniki te wydają się ciekawe i wymagałyby wyjaśnienia: jakie cechy roli lekarza i matki sprawiają, że „gołębie”, same nie wywierające ukrytego wpływu i tego nie akceptujące, modyfikują swoje nastawienie, i czy dotyczy to także innych ról społecznych? Nieco podobne są wyniki dotyczące nauczyciela.

Osoby badane były także pytane o opinie, jak często ludzie pełniący wyżej wymienione role społeczne faktycznie stosują ukryte sposoby wpływania na partnerów, łącznie z użyciem kłamstwa. Średnie wyniki grupy prezentuje wykres 8. Zgodnie z poglądem badanych, najczęściej manipulują politycy

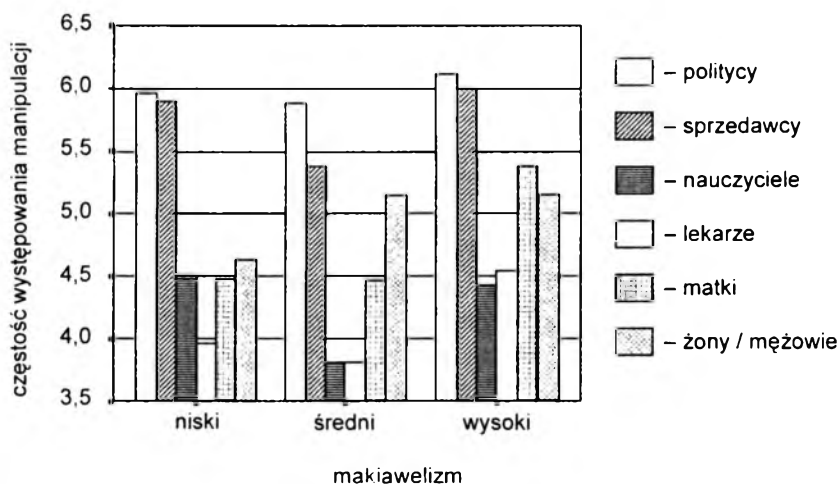


Wykres 8. Opinie osób badanych na temat częstości występowania zachowań manipulacyjnych u osób pełniących wybrane role społeczne

i sprzedawcy ($M. = 6$ – „robią to często”), następnie matki oraz żony i mężowie ($M. = 5$ – „robią to czasem”), a najrzadziej nauczyciele i lekarze ($M. = 4$). Taki wynik wydaje się zgodny z powszechnym mniemaniem, że w zawody polityka i sprzedawcy wpisana jest manipulacja. Ciekawa jest opinia

dotycząca roli nauczyciela, gdyż w tym przypadku akceptacja zachowań manipulacyjnych była największa, zaś faktycznie spostrzegane próby wywierania wpływu – najslabsze. Dlaczego więc nauczyciele nie manipulują uczniami? Czy dlatego, że nawet bez stosowania ukrytych metod wpływu potrafią nakłonić ucznia do pożądanego zachowania, czy też dlatego, że nie są bezpośrednio zainteresowani (w przeciwieństwie do polityków i sprzedawców) efektami swych poczynań?

Poziom makiawelizmu miał wpływ na sądy osób badanych, dotyczące częstości podejmowania manipulacji przez osoby pełniące wyżej wymienione role (wykres 9). Korelacja między tymi zmiennymi była statystycznie istotna



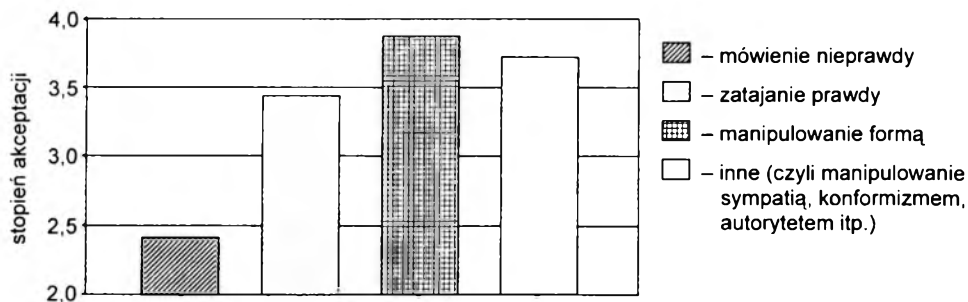
Wykres 9. Poziom makiawelizmu a oceny częstości występowania manipulacji u osób pełniących wybrane role społeczne

(rho Spearmana, dwustronnie) dla roli matki ($\alpha = 0,01$) oraz żony/męża ($\alpha = 0,05$). Jest to wynik oczywisty i oczekiwany, gdyż obraz świata makiawelisty, niejako z definicji, zawierać powinien wizję innych ludzi jako manipulujących, w związku z czym makiawelista podejmuje tego typu działania, aby się bronić. Dlaczego więc podobna zależność nie pojawiła się w przypadku pozostałych ról? Oceny polityków są bardzo surowe w każdej z wyróżnionych ze względu na poziom makiawelizmu grup. Jest to prawdopodobnie związane ze społecznie podzielanym poglądem na kondycję polskiej klasy politycznej. Natomiast w przypadku sprzedawcy, nauczyciela i (w mniejszym stopniu) lekarza, osoby o niskim makiawelizmie są surowsze w sądach w porównaniu z grupą średnią. Niemakiaweliści faktycznie są narażeni w większym stopniu niż pozostałe osoby na bycie obiektami manipulacji, z czego, być może, zdają sobie sprawę, i to większe poczucie zagrożenia wpłynąć mogło na opinie dotyczące tych ról społecznych, których pełnienie nie zakłada silnego związku

emocjonalnego z partnerem lub relacji sprawowania opieki. Dotychczas grupie „gołębi”, a więc osób o szczególnie niskim makiawelizmie, nie poświęcono zbyt wiele uwagi. Są znane badania (Shepperd, Socherman, 1997) nad technikami wpływu używanymi przez niemakiawelistów. Nie wiadomo jednak zbyt wiele o sposobach funkcjonowania ludzi, których obraz świata, będący przeciwieństwem świata makiawelistów, jest równie nierealistyczny i jednostronny. Uzyskanie opinii niemakiawelistów na temat świata jako areny dla manipulacji może przynieść nieoczekiwane wyniki, jako że ich opinie wyraźnie nie są zwykłym przeciwieństwem wizji makiawelisty.

Poziom makiawelizmu a stopień akceptacji odmiennych sposobów wpływu oraz poglądy dotyczące osiągania sukcesu, rywalizacji i współpracy

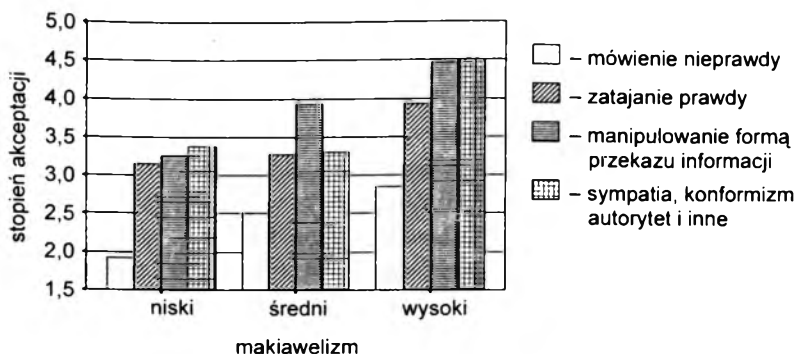
Badani najłatwiej byli w stanie zaakceptować manipulowanie informacją poprzez podanie jej w taki sposób, aby partner zachował się zgodnie z oczekiwaniami, oraz manipulowanie sympatią, autorytetem lub konformizmem. Nieco trudniej przychodziła akceptacja zatajania prawdy. Zdecydowanie najczęściej odrzucano mówienie nieprawdy (por. wykres 10).



Wykres 10. Akceptacja odmiennych sposobów wpływu społecznego

Poziom makiawelizmu miał wpływ na powyższe opinie. Korelacja między makiawelizmem a oceną dopuszczalności każdego z wymienionych sposobów manipulowania okazała się statystycznie istotna (ρ Spearmana, dwustronnie, $\alpha = 0,01$). Jest to wynik zgodny z oczekiwaniami (por. wykres 11).

Użyty w opisywanych badaniach kwestionariusz kończyły dwa pytania. Pierwsze z nich dotyczyło możliwości osiągnięcia życiowego sukcesu przez osobę, która jest uczciwa, szczerą i prawdomówną. Zgodnie z oczekiwaniami, im niższy makiawelizm, tym silniejsze przekonanie, że jest to możliwe (korekacja ujemna, ρ Spearmana, dwustronnie, $\alpha = 0,001$). W pytaniu ostatnim badani proszeni byli o refleksję, jaka praca byłaby przez nich bardziej



Wykres 11. Poziom makiawelizmu a akceptacja odmiennych sposobów wpływu

pożądana: polegająca na walce i rywalizacji czy też na współpracy. Porównanie wyników średnich sugerowałoby, że grupa niemakiawelistów preferuje współpracę ($M. = 2,41$ – odpowiedź „współpraca”), zaś pozostałe dwie grupy, także współpracę, lecz w mniejszym stopniu ($M. = 3,04$ – odpowiedź „raczej współpraca”). Brak korelacji między makiawelizmem a powyższym wyborem. Rzeczywiście, grupy osób o średnim i wysokim makiawelizmie nie różnią się pod tym względem zbyt wiele, natomiast w grupie niemakiawelistów ani jedna osoba nie wybrała rywalizacji.

Wnioski

1. Największą akceptację wzbudza manipulacja podjęta ze „szlachetnych pobudek” (dobro innej osoby, nieegoistyczny cel). Trudniej jest usprawiedliwić manipulację, tłumacząc się niesprzyjającą sytuacją, bardzo silną motywacją, silniejszym partnerem, partnerem manipulatorem lub jednorazowością kontaktu z partnerem. Manipulacja nie będzie akceptowana, jeśli motywem jej podjęcia będzie brak sympatii dla partnera, chęć zaoszczędzenia czasu, a szczególnie wtedy, gdy występuje wobec słabszego partnera lub w sytuacji bardzo słabej motywacji. Powyższa hierarchia sytuacji jest wspólna dla makiawelistów i niemakiawelistów, co pozwala sądzić, że system wartości, który stoi za tymi wyborami, jest podobny.

2. Istnieje związek pomiędzy poziomem makiawelizmu a akceptacją manipulacji we wszystkich uwzględnionych sytuacjach, z wyjątkiem sytuacji, gdy motywacja podmiotu jest bardzo słaba, lub gdy występuje brak sympatii do partnera. Makiaweliści akceptują manipulację w zdecydowanie większym

stopniu, jednak nie czynią tego całkiem mechanicznie, są więc takie sytuacje, które zgody na manipulację nie uruchamiają.

3. Badani akceptują zachowania manipulacyjne związane z wypełnianiem ról nauczyciela, matki, lekarza, małżonka, sprzedawcy i polityka, pod warunkiem że osoby pełniące te role nie będą kłamać. Nie jest zbyt istotne, czy manipuluje się osobą w bliskim związku (małżonek, dziecko), czy też z racji wykonywanego zawodu. Nawet polityk, nie cieszący się raczej w Polsce szczególnym poważaniem, ma prawo manipulować wyborcami!

4. Nie wykryto związku między poziomem makiawelizmu a akceptacją manipulacji przez osoby pełniące role społeczne, z wyjątkiem roli sprzedawcy. Prawie zawsze (z dwoma wyjątkami) grupę makiawelistów wyróżnia wyraźnie większa akceptacja tego typu zachowań.

5. Osoby o niskim makiawelizmie są skłonne, w dużo większym niż oczekiwany stopniu, akceptować manipulację matki wobec dziecka oraz lekarza wobec pacjenta, nawet z użyciem kłamstwa (w mniejszym stopniu dotyczy to także roli nauczyciela). Ten ciekawy wynik wymaga wyjaśnienia: jakie są specyficzne właściwości osób pełniących te właśnie role, którym „gołębie” dają prawo do stosowania ukrytych sposobów wpływu? Czy chodzi o ich autorytet, funkcje opiekuńcze, intencje czy też całkiem inne właściwości?

6. Zgodnie z opinią osób badanych, najczęściej manipulują politycy i sprzedawcy, wyraźnie rzadziej małżonkowie i matki, a najrzadziej nauczyciele i lekarze.

7. Istnieje związek między makiawelizmem a ocenami częstości manipulowania osób występujących w roli matki i małżonka.

8. Makiawelizm nie koreluje z ocenami częstości manipulowania osób pełniących pozostałe role. Oceny dokonywane przez grupę o niskim poziomie makiawelizmu są surowsze od ocen grupy średniej (dla roli lekarza) lub też jednocześnie surowsze od ocen grupy średniej i porównywalne z ocenami grupy o wysokim makiawelizmie (dla roli polityka, sprzedawcy i nauczyciela). Podobieństwo ocen „jastrzębi” i „gołębi” nie daje się wyjaśnić w świetle dotychczasowej wiedzy i stanowi zachętę do podjęcia badań nad odmiennosciami funkcjonowania osób o niskim poziomie makiawelizmu.

9. Brak istotnych różnic w stopniu akceptacji wpływu polegającego na manipulowaniu formą wypowiedzi, sympatią, konformizmem, autorytetem oraz zatajaniu prawdy. W wyraźnie mniejszym stopniu akceptowane było kłamstwo.

10. Istnieje związek między makiawelizmem a stopniem akceptacji każdego z rodzajów wpływu społecznego – im wyższy makiawelizm, tym większa akceptacja.

11. Im niższy makiawelizm osoby badanej, tym silniejsze przekonanie, że uczciwość, szczerłość i prawdomówność nie uniemożliwiają życiowego sukcesu.

12. Osoby o niskim makiawelizmie znacznie częściej, w porównaniu z pozostałymi grupami, preferują pracę zawodową, której istotą jest współ-praca.

Manipulacja w kontaktach interpersonalnych nie jest oceniana zawsze tak samo, jako moralna lub niemoralna, dozwolona lub nie. Przede wszystkim osąd będzie zależał od tego, czy manipulator posłużył się kłamstwem, zaś pełniona przez niego rola społeczna ma mniejsze znaczenie. Ważne są także motywy – najmilej widziane są motywy altruistyczne. Istotna jest osobowość – makiawelista, osoba nastawiona na manipulowanie innymi, częściej spostrzega manipulację wokół siebie i taki stan rzeczy akceptuje. Osoba o niskim poziomie makiawelizmu jest mniej konsekwentna: w mniejszym stopniu akceptuje manipulację niezależnie od jej przyczyny, jednak nie dotyczy to osób pełniących pewne role społeczne (matki i lekarza). Jednocześnie czuje się bardziej niż osoba przeciętna pod względem tej cechy narażona na manipulację – i to jest wynik zaskakujący. Sugeruje on, że obraz świata przeciwnika też Machiavellego nie jest lustrzanym odbiciem świata makiawelisty. Porównanie tych dwóch sposobów widzenia świata społecznego i dwóch sposobów jego kształtowania, oraz konsekwencji takich zachowań, powinno być przedmiotem dalszych dociekań.

Bibliografia

- Christie R., Geis F.L., 1970: *Studies in Machiavellianism*. New York.
- Geis F.L., 1978: *Machiavellianism*. In: *Dimensions of Personality*. Eds. H. London, J. Exner. New York.
- Fehr B., Samsom D., Paulhus D.L., 1992: *The construct of Machiavellianism: twenty years later*. In: *Advances in personality assessment*. Eds. Ch. Spielberger, J. Butcher. Hillsdale.
- McHoskey J.W., Worzel W., Szyarto Ch., 1998: *Machiavellianism and Psychopathy*. „Journal of Personality and Social Psychology”, Vol. 74, No. 1, s. 192–210.
- Wilson D.S., Near D., Miller R., 1996: *Machiavellianism: A Synthesis of the Evolutionary and Psychological Literatures*. „Psychological Bulletin”, Vol. 119, No. 2, s. 285–299.
- Shepperd J.A., Socherman R.E., 1997: *On the Manipulative Behavior of Low Machiavellians – Feigning Incompetence to Sandbag an Opponent*. „Journal of Personality and Social Psychology”, Vol. 72, No. 6, s. 1448–1459.