

Jacek Śliwak, Józef Partyka, Beata Zarzycka, Paweł Łobaczewski

Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II

Paweł Łobaczewski

Wyższe Seminarium Duchowne w Paradyżu

MAKIAWELIZM A RELACJE INTERPERSONALNE, CZYLI JAK MANIPULOWANIE LUDŹMI WPŁYWA NA STOSUNKI MIĘDZYLUDZKIE

Jednym ze sposobów oddziaływania na zachowania i psychikę jednostki bądź grupy ludzi jest manipulacja. Oprócz tego pojęcia stosuje się również takie terminy, jak: makiawelizm, inżynieria społeczna, psychotechnika, wywieranie wpływu na ludzi, sterowanie ludźmi. Zjawisko to jest powszechnie znane i opisywane w wielu dyscyplinach społecznych, między innymi w psychologii społecznej. Manipulacja wywołuje najczęściej negatywne skojarzenia, gdyż odnoszona jest do celów ocenianych moralnie jako złe oraz tych oddziaływań na innych, które sprawiają, że podświadomie zachowują się oni w taki sposób, w jaki świadomie i z własnej woli prawdopodobnie nie zachowaliby się. Traktowana jest również jako realizowanie przez podmiot stosujący tę metodę oddziaływania ukrytych przed opinią publiczną celów. Pożądane zachowania i decyzje uzyskuje się, fałszując rzeczywistość poprzez naginanie faktów do założonej tezy, dobieranie faktów w ten sposób, by przemawiały za określo-

ną tezę, często stosując otwarte kłamstwo¹. Ten rodzaj wpływu społecznego zwykle traktowany jest jako intencjonalny, to znaczy manipulator z premedytacją używa znanych sobie technik, by osiągnąć zamierzony cel. Stosowanie manipulacji to wywieranie pewnego rodzaju nacisku, co ma swoje skutki w środowisku, w którego otoczeniu manipulator żyje. Niemal każdego dnia ludzie mają styczność ze świadomymi bądź bezwolnymi wpływami - zarówno wywierają je na innych, jak też są im sami poddawani. Słowo manipulacja (franc. *manipulation*) pochodzi od łacińskiego wyrażenia *manipulus*, oznaczającego „naręczce, wiązkę”. Słowem tym określa się także pracę wykonywaną ręcznie, bardzo skomplikowaną i wymagającą precyzji. Współcześnie zjawisko manipulacji definiowane jest jako „kształtowanie albo przekształcanie poglądów albo postaw osób albo środowisk, dokonywane poza ich świadomością”².

Z pojęciem manipulacji bezpośrednio wiąże się zjawisko makiawelizmu. Słownik języka polskiego definiuje machiawelizm jako „postawę charakteryzującą się cynizmem i brakiem skrupułów”³. Można go również zdefiniować jako całą strategię zachowań społecznych, w której dochodzi do manipulowania innymi ludźmi dla uzyskania osobistych celów, często wbrew interesom tychże osób⁴. A zatem makiawelista to osoba manipulująca innymi i tak na nich wpływająca, by osiągnąć własne cele.

Machiawelizm uznaje, że cel, do którego dąży człowiek, uświęca środki, a więc jest ważniejszy niż prawda czy niezależność myślenia osób poddawanych wpływowi. Według Machiavellego każde działanie i zachowanie jest właściwe, jeśli prowadzi do osiągnięcia celu. Wszystko zosta-

¹ Por. J. Śliwak, *Socjotechnika. Encyklopedia katolicka*, t. 18, Towarzystwo Naukowe KUL, Lublin 2012.

² W. Kopaliński, *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych z almanachem*, Warszawa 2007.

³ Tamże.

⁴ A. Grzywa, *Manipulacja. Mechanizmy psychologiczne*, Kraśnik 1997.

nie usprawiedliwione, nawet jeśli jest sprzeczne z zasadami moralnymi i etycznymi. Manipulacja jest dozwolona, a wręcz konieczna, bo bez niej trudno cokolwiek osiągnąć, natomiast granica między dobrem i złem jest zatarta, a świat nie jest czarno-biały, lecz pozostaje w sferze szarości. Gdy uczciwość przestaje popłacać, zostaje zaniechana – liczy się tylko to, co może doprowadzić do realizacji celu⁵.

Cechy osobowości „urodzonych manipulatorów”, na które wskazują badacze⁶, to: traktowanie ludzi jak narzędzi, którymi można się posługiwać dla własnych korzyści, brak empatii, nieumiejętność dzielenia z innymi emocji, brak współczucia czy zrozumienia, nierespektowanie praw innych, wysoki poziom odporności na wpływy ze strony ludzi, nieliczenie się z prawdą – fałszowanie rzeczywistości. O makiawelistach twierdzi się również, że są gotowi zaakceptować tylko te normy, które mogą im pomóc w osiągnięciu zamierzeń, pozostałe są zbędne i niewarte nawet uwagi. Ich hierarchia wartości wynika tylko z chęci realizacji własnych planów, bez respektowania innych, powszechnych wśród ludzi wartości, takich jak zdrowie, rodzina czy miłość. A. Grzywa⁷ sugeruje, że makiaweliści uzyskują przewagę nad innymi osobami, gdyż mają większą odporność na stres, który stanowi dla nich dodatkowy zapalnik, paliwo, nie zaś trudną do przeskoczenia barierę. Łatwiejsze jest dla nich funkcjonowanie w sytuacjach napięcia nerwowego, z których niemal czerpią swoją energię.

Makiaweliści nie potrafią budować trwałych relacji z innymi ludźmi. W kontaktach interpersonalnych liczą się dla nich jedynie własne cele

⁵ *Encyklopedia „Białych Plam”*, red. M. Fijołek, M. Korytkowska, B. Kowaliszyn, Z. Kusiak, J. Warecka, K. Warecki, A. Winiarczyk, Radom 2003.

⁶ M. Jarymowicz, *Makiawelizm – osobowość ludzi nastawionych na manipulowanie innymi*, w: *Osobowość a społeczne zachowanie się ludzi*, red. J. Reykowski, Warszawa 1980, s. 285–317; A. Grzywa, dz. cyt.

⁷ A. Grzywa, dz. cyt.

i korzyści, dlatego nie są to relacje głębokie, oparte na wzajemnym zaufaniu. Poziom zaufania u takich osób jest bardzo niski bądź znikomy⁸. Ich zachowanie względem innych jest nacechowane znaczną wrogością. W dużej mierze są negatywnie nastawieni do bliskich czy współpracowników. Stwarzają wrażenie osób chłodnych, wyobcowanych ze środowiska, które przez swój charakter tworzą dystans w stosunku do ludzi, tak by nie byli zależni emocjonalnie od innych. Są zdolni stworzyć nić porozumienia tylko w taki sposób, by druga strona czuła powinność wobec swojego manipulatora⁹. W związku z powyższym wydaje się, że makiaweliści są odporni na wpływy innych jednostek i dużo trudniej zmieniają swoje postawy. Do listy negatywnych cech opisujących osobowość makiawelistów należą również: chęć rywalizacji, wysoka mściwość, brak empatii, brak zaufania wobec innych ludzi, nadmierna podejrzliwość¹⁰. Jednocześnie potrafią oni skrzętnie budować „niby-związki” emocjonalne z otoczeniem. Należy więc przyjąć, że osobowość ogranicza kontakty społeczne makiawelistów, równocześnie pozostawiając pewne pole dla rozwoju tych ich typów, które uważają dla siebie za niezbędne. Wykazując taką postawę, makiaweliści stają się koordynatorami dla wytwarzania związków międzyludzkich opartych tylko na jednostronnym zaangażowaniu emocjonalnym.

Badaniem makiawelizmu po raz pierwszy zajęli się R. Christie i F. Geis¹¹, którzy scharakteryzowali i klasyfikowali osobowość oraz zachowania społeczne ludzi o podwyższonym wskaźniku makiawelizmu. Autorzy ci wyodrębnili wysoki i niski wskaźnik tej cechy wśród przeba-

⁸ Por. M.B. Gurtman, *Trust, Distrust, and Interpersonal Problems: A Circumplex Analysis*, „Journal of Current Psychological Research” 1992, No. 32, s. 989–1002.

⁹ Por. I. Pilch, *Osobowość makiawelisty i niemakiawelisty w ocenie własnej i partnerów*, „Czasopismo Psychologiczne” 2006, nr 2 (12), s. 865–273.

¹⁰ Por. M.B. Gurtman, dz. cyt.

¹¹ R. Christie, F. Geis, *Studies in Machiavellianism*, New York 1970.

danych osób. Sprawdzali, w jakim stopniu zgadzają się one z poglądami Machiavellego¹² i na tej podstawie scharakteryzowali makiawelistów i niemakiawelistów. Badania prowadzone przez M. Gurtmana¹³ miały za zadanie określić, jakiego typu trudności w relacjach międzyludzkich doświadczają ludzie o różnym stopniu zaufania. W jego założeniach makiawelizm był określany jako brak zaufania. Problemy, jakie podali makiaweliści, wiązały się z podobnymi cechami osobowościowymi, głównie opartymi na negatywnych odczuciach.

M. Gurtman formułując wnioski ze swoich badań, opisał brak zgodności między genezą problemów makiawelistów i ludzi o niskim stopniu zaufania. O ile ich problemy związane z relacjami społecznymi były podobne, o tyle ich podstawy były zróżnicowane. Makiaweliści swoją nieufność opierali na wrogości wobec innych ludzi oraz mściwości wobec ich zachowań, natomiast nieufający niemal zgodnie twierdzili, że problemem jest chęć dominacji nad innymi jednostkami¹⁴.

J. McHoskey, W. Worzel i G. Szyarto¹⁵ wysunęli hipotezę dotyczącą związku makiawelizmu z psychopatią – według nich mają ten sam wymiar osobowościowy. Ich cechami wspólnymi są: powierzchowny urok, łatwość wypowiedzi, zawyżone poczucie własnej wartości, patologiczne kłamstwo, brak poczucia winy i empatii oraz unikanie odpowiedzialności. Jednocześnie wykazali, że psychopatię i makiawelizm łączą lęk, podatność na nudę oraz brak celów długoterminowych, za wyjątkiem materialnych. Podobne wyniki do wyżej referowanych uzyskali również

¹² Por. tamże.

¹³ Por. M.B. Gurtman, dz. cyt.

¹⁴ Por. M.B. Gurtman, dz. cyt.

¹⁵ J. McHoskey, W. Worzel, G. Szyarto, *Machiavellianism and Psychopathy*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1998, nr 74, s. 192–210.

K. Lee oraz M. Ashton¹⁶, którzy potwierdzili silne korelacje między makiawelizmem a psychopatią. Wykazali również słabe połączenia między makiawelizmem a narcyzmem. Badania, które opisują agresywne zachowania makiawelistów, niestety nie są popularne.

W eksperymencie prowadzonym przez J.C. Touheya¹⁷ wykazana została umiarkowana korelacja pomiędzy makiawelizmem a agresywnością i samokontrolą w grupie badanych mężczyzn. W grupie kobiet ten sam związek odnotowano na niskim poziomie dla agresji, a wysoki dla samokontroli. Podobne wnioski wynikają z badań G. Nathansona, D.L. Paulhusa i K.M. Williamsa¹⁸. Wykazały one, że makiawelizm może nieść za sobą skłonności do znęcania się oraz, w niższym stopniu, przestępstwa.

Badania dotyczące samobójstw prowadzone przez P.J. Watsona, J.T. Millirona i R.J. Morrisa¹⁹ zdefiniowały makiawelizm jako sceptycyzm w zachowaniach integralności społecznej. Jak zakładano, makiawelizm pozytywnie wiązał się ze skalą wyobcowania, depresją i lękiem, negatywnie zaś z orientacją wspólnotową i samooceną. Dlatego też makiawelizm został odczytany jak jeden z czynników wpływających na brak integracji społecznej, sprzyjający alienacji i izolacji, co pośrednio sprzyja występowaniu samobójstw w grupie ludzi o wysokim jego poziomie.

¹⁶ K. Lee, M.C. Ashton, *Psychopathy, Machiavellianism and Clinical Depression in a Geriatric Sample*, „Journal of Clinical Psychology” 2005, No. 34, s. 659–660.

¹⁷ J.C. Touhey, *Machiavellians and Social Mobility*, „Psychological Reports” 1971, No. 29, s. 650.

¹⁸ G. Nathanson, D.L. Paulhus, K.M. Williams, *Predictors of a Behavioral Measure of Scholastic Cheating: Personality and Competence but not Demographics*, „Contemporary Educational Psychology” 2006, No. 31, s. 97–122.

¹⁹ P.J. Watson, J.T. Millitron, R.J. Morris, *Social Desirability Scales and Theories of Suicide: Correlations with Alienation and Self-consciousness* „Personality and Individual Differences” 1995, No. 6 (19), s. 701–711.

B. Zarzycka i inni²⁰ analizowali związek między makiawelizmem a preferencją wartości. Stosując w badaniach kwestionariusz Schwarza, wykazali, że osoby o wysokim wskaźniku globalnego makiawelizmu szczególnie ceniły sobie wartości hedonistyczne (korelacja pozytywna), a mniej preferowały wartości prospołeczne (korelacja negatywna). W badaniach przeprowadzonych przez R. Drwała²¹, dotyczących różnic w systemach wartości osób z różnym poziomem makiawelizmu, zastosowano dwa narzędzia psychologiczne: skalę Mach i skalę wartości Rokeacha. Wyniki dowiodły, że makiawelizm koreluje dodatnio z takimi wartościami, jak: dostatnie życie, szczęście, przyjemność, życie pełne wrażeń, wolność, uznanie społeczne. Ujemnie zaś z takimi wartościami, jak: równość, zbawienie, bezpieczeństwo narodowe, pokój na świecie, świat piękna. Spośród wartości instrumentalnych makiaweliści wybierali najczęściej: ambicję, intelekt, odpowiedzialność, odwagę, opanowanie, natomiast niżej cenią takie cechy, jak: uczciwość, pomocność, uprzejmość. Wyniki te wydają się tożsame z obrazem makiawelisty jako osoby pragmatycznej, egocentrycznej i hedonistycznej. Z badań M. Czerniawskiej i M. Zabielskiej²² wynika, że makiaweliści cenią bardziej niż niemakiaweliści wartości ostateczne: wolność, dostatnie życie, mniej zaś: pokój na świecie, zbawienie. Jednocześnie wyżej oceniają wartości instrumentalne: ambicję, intelekt, logikę, szerokie horyzonty, a niżej: uczciwość, skłonność do wybaczania²³.

²⁰ B. Zarzycka, J. Śliwak, J. Partyka, A. Kutera, *Struktura wartości a makiawelizm, czyli co nas powstrzymuje przed manipulowaniem innymi*, w: *Sprawności moralne a rozwój moralny*, red. I. Jazukiewicz, E. Rojewska, Szczecin 2013, s. 9–37.

²¹ R. Drwał, *Adaptacja kwestionariuszy osobowości*, Warszawa 1995.

²² M. Czerniawska, M. Zabielska, *Makiawelizm, samoocena a system wartości*. „Nowy Test” 2000, nr 1, 59–73.

²³ Por. tamże.

Biorąc powyższe rozważania pod uwagę, należy zauważyć, że makiawelizm łączy się nierozzerwalnie z wieloma aspektami społecznego funkcjonowania człowieka. Wiąże się z osobowością, wartościami, wpływa na relacje interpersonalne, ich kształt i intensywność.

Niektórzy uznają, że relacje interpersonalne są jednym z najważniejszych czynników, które nadają życiu znaczenie²⁴, jednak mimo wielu prób ich zdefiniowania (m.in. przez Z. Zaborowskiego, R. Hindego czy R.B. Adlera²⁵) nie można podać jednej, spójnej definicji, ponieważ pojęcie to jest wieloznaczne i można je rozważać z różnych punktów widzenia. Najogólniej rzecz ujmując, są one definiowane jako wszelakie interakcje zachodzące pomiędzy jednostkami bądź między jednostką a całą społecznością. Z. Zaborowski²⁶ zdefiniował relacje interpersonalne jako powtarzające się stosunki zachodzące między ludźmi, umożliwiające wykreowanie standardowych postaw i zachowań. Relacje interpersonalne to również proces obustronnej wymiany informacji o osobach i część komunikacji zachodzącej pomiędzy ludźmi. Tych dwu procesów nie można oddzielić od siebie, gdyż jedno wynika z drugiego. Dzięki dobrym oddziaływaniom ludzie potrafią lepiej poznać drugiego człowieka, zrozumieć jego postawę oraz wczuć się w jego sytuację. Tak wykreowane relacje opierać się mogą na empatii, czyli zdolności wczuwania się w innych. Pozwalają wyzwolić pozytywne odcienie współdziałania międzyludzkiego²⁷. Osoby otwarte, świadome siebie, dużo łatwiej nawiązują kontakt z ludźmi niż osoby o nastawieniu introwertywnym. Jednak wytworzone już relacje z osobami in-

²⁴ R.B. Adler, L.B. Rosenfeld, F.R. Proctor, *Relacje interpersonalne. Proces porozumiewania się*, Poznań 2006, s. 256.

²⁵ Z. Zaborowski, *Stosunki międzyludzkie*, Wrocław 1976; R. Hinde, *Toward Understanding Relationships*, New York 1979; R.B. Adler, L.B. Rosenfeld, F.R. Proctor, dz. cyt.

²⁶ Z. Zaborowski, dz. cyt.

²⁷ Por. Z. Nęcki, *Komunikacja międzykulturowa*, Kraków 1996.

trowertywnymi są dużo trwalsze, postawione na pewniejszym gruncie, bo skoro zdołały się otworzyć, obdarzyły zaufaniem, to tak jakby wpuściły drugą osobę do swojego prywatnego świata. Są wtedy silniej związane emocjonalnie²⁸. Uczucia pozytywne umacniają relacje interpersonalne na poziomie akceptowalnym przez obie strony. Same dostrzegają wymierne korzyści płynące z zawiązanych oddziaływań. Czują się pewnie w danej relacji, nie muszą ukrywać swoich stanowisk społecznych. Związki takie opierają się więc na życzliwości, przyjaznym podejściu czy szacunku. Są łatwiejsze do podtrzymywania. Człowiek odczuwa w nich radość, wzrasta poczucie jego własnej wartości. Relacje negatywne zamykają drogę do samorealizacji. Związki oparte na strachu czy przymusie nie będą szczere, a pierwszorzędną będzie w nich chęć dominowania jednej strony nad drugą. Podobnie relacje oparte na wyzysku czy manipulacji nie pozwalają na rozwój osobisty. Jeżeli jedna osoba chce osiągnąć tylko własne korzyści kosztem innych, nie będzie w stanie zbudować solidnych relacji²⁹. Zawsze będzie dążyć do odnalezienia jak najlepszej pozycji dla siebie. Sama zamyka sobie drogę do pozytywnych relacji z otoczeniem. Jeżeli w kontaktach międzyludzkich zrealizowanie potrzeb osobistych staje się czymś najważniejszym, to może się tak zdarzyć, że to, czego oczekuje się od innych, cel, do którego się podąża, przekreśla możliwość budowania relacji opartych na szczerości. Relacje interpersonalne oparte na oczekiwaniach danej jednostki prowadzą bezpośrednio do powstania postawy pożądającej jedynie własnych korzyści³⁰. To prosta droga do wprowadzenia w życie zasad makiawelizmu, a zatem przez *stricte* makiawelistyczną postawę relacje z otoczeniem są zaburzone, stają się niejasne i nieszczerze. Może to prowadzić do bardzo negatywnych emocji w człowieku (manipulatorze,

²⁸ M. Argyle, *Psychologia stosunków międzyludzkich*, Warszawa 2002.

²⁹ Por. Z. Zaborowski, dz. cyt.

³⁰ S. Moscovici, *Psychologia społeczna w relacji ja – inni*, Warszawa 1998.

osobie manipulowanej). Manipulator stara się przedstawić wszelkie idee tak, by służyły wprowadzeniu w życie jego planów. Nie jest on wtedy osobą związaną społecznie i uczuciowo z innymi ludźmi. Wszelkie relacje, jakie tworzy, są podporządkowane jego własnym korzyściom i nie są oparte na prawdzie³¹. Manipulator nie potrafi budować trwałej więzi z innymi, zaburza to jego rozwój emocjonalny, ogranicza jego samego i może doprowadzić do zamknięcia w sobie. Osoba manipulowana zaś, będąc podatną na wpływy, oczekuje, że kontakt zawiązany z manipulatorem jest szczerzy. Przez to może zaangażować się emocjonalnie w daną relację. Jeżeli oddziaływanie między tymi osobami okaże się nieprawdziwe, rozmiijające się z oczekiwaniami osoby manipulowanej, traci ona zaufanie do innych, co przekłada się na jakość jej późniejszych relacji z innymi: brak wiary w szczerość intencji, przekonanie o chęci wykorzystania jej w relacjach, odcięcie emocjonalne od środowiska, unikanie relacji z innymi ze względu na ryzyko zranienia czy odrzucenia³².

Jak wynika z prezentowanych tu rozważań, powiązania między tymi dwiema zmiennymi (makiawelizmem i relacjami interpersonalnymi) nie są jednoznaczne i trudno jest je precyzyjnie z góry określić. Dlatego też tematyka powiązania makiawelizmu i relacji międzyludzkich jest tak zajmująca.

Problem badań i hipotezy

Biorąc pod uwagę powyższe rozważania, sformułowano cel badań, a mianowicie określenie związków między makiawelizmem a relacjami interpersonalnymi. Na tej podstawie sformułowano (w postaci pytań)

³¹ A. Jarmuła, *Manipulacja i wywieranie wpływu na ludzi: podstawy, metody, techniki, przykłady*, Wrocław 2006.

³² Por. A. Batko, *Sztuka perswazji, czyli język wpływu i manipulacji*, Warszawa 2004.

następujące problemy badawcze: 1) Czy istnieje związek między makiawelizmem a relacjami interpersonalnymi, a jeżeli tak, to jaki? 2) Czy wysoki poziom makiawelizmu wiąże się z negatywnymi relacjami interpersonalnymi? 3) Czy niski poziom makiawelizmu wiąże się z pozytywnymi relacjami interpersonalnymi? 4) Czy powiązania między analizowanymi zmiennymi są podobne u kobiet i mężczyzn?

W odpowiedzi na tak postawione pytania sformułowano następujące hipotezy: H1: Między makiawelizmem a relacjami interpersonalnymi występuje istotnie statystyczny związek. H2: Osoby z wysokim poziomem makiawelizmu charakteryzują się złymi relacjami interpersonalnymi. H3: Osoby z niskim poziomem makiawelizmu charakteryzują się pozytywnymi relacjami interpersonalnymi, zorientowanymi na innych ludzi. H4: Korelacje między makiawelizmem i relacjami interpersonalnymi są różne w podgrupie kobiet i mężczyzn.

Narzędzia badawcze

Do zweryfikowania powyższych hipotez w procedurze badawczej zastosowano: *Skalę Makiawelizmu (MACH IV) R. Christiego i F.L. Geis*. Metoda ta polega na ustosunkowaniu się badanej osoby do 20 twierdzeń z trzech wymiarów: 1) taktyka w kontaktach międzyludzkich, 2) właściwości natury ludzkiej, 3) wymiar moralności. Badana osoba zaznacza, w jakim stopniu zgadza się z twierdzeniami. Ocena dokonywana jest na siedmiostopniowej skali, gdzie 7 oznacza „w zasadzie się zgadzam”, a 1 „całkowicie się nie zgadzam”. Wynikiem badań jest ogólny wskaźnik makiawelizmu oraz wyniki częściowe z poszczególnych skal. Badanie przeprowadzane jest indywidualnie lub grupowo³³. Do wyniku ogólnego dodaje się 20 punktów po to, aby „teoretycznie neutralny” punkt skali

³³ K. Pospiszył, *Psychopatia*, wyd. 3, Warszawa 2000.

wynosił sto punktów i mieścił się w przedziale od 40 (najniższy możliwy wynik) do 160 (najwyższy). Im wynik jest wyższy, tym wyższy wskaźnik makiawelizmu.

Kwestionariusz Stosunków Międzyludzkich (VIR)

H. Vertommen i F. Rochette

Jest to metoda służąca tylko do badań eksperymentalnych, prowadzonych w celach naukowych. Autorzy przedstawili relacje interpersonalne za pomocą kombinacji trzech możliwości: a) ukierunkowanie relacji, b) pozycja zachowania, c) sposób zachowania. Kwestionariusz ten jest badaniem dwuczęściowym. Część pierwsza ma za zadanie zbadać relacji na płaszczyźnie zachowań danej osoby wobec innych ludzi („Ja – Inni”), zaś druga – układ odniesienia innych wobec badanego „Inni – Ja”. Za pomocą Kwestionariusza Stosunków Międzyludzkich możliwe jest określenie faktycznego stanu stosunków interpersonalnych (poziom realny), jakie badana osoba tworzy oraz określa, jak chciałaby, by wyglądały (poziom życzeniowy). Arkusz badania składa się z 80 stwierdzeń. W ramach odpowiedzi na postawione stałe pytanie: „Czy tak jest?”, wykorzystuje się skalę siedmiostopniową: 1 oznacza „nigdy”, zaś 7 to odpowiedź „zawsze”.

W przeprowadzonym badaniu wykorzystano jedynie część „Ja – Inni” na obu poziomach poznania³⁴. Stanowiące tę część podskale to:

1. *Dominacja* – określa stan emocjonalny względem odczuwania własnej siły, zarysowuje sylwetkę człowieka pod kątem dominowania nad innymi ludźmi. Jest to cecha wyrażająca własną wartość, jej siłę wzrastającą, mówi także o poczuciu zaufania względem samego siebie. Dodatnio koreluje z autonomią, zaś ujemnie z poczuciem niższości.

³⁴ M. Jarosz, *Interpersonalne uwarunkowania religijności*, Lublin 2003.

2. *Altruizm* – odnosi się bezpośrednio do opiekuńczych oddziaływań zachodzących na płaszczyznach międzyludzkich. Skala ta wskazuje pozytywne powiązanie z towarzyskością.
3. *Towarzyskość* – skala mówiąca o relacjach w grupie, opartych na serdeczności wobec innych ludzi, solidarności z otoczeniem. Jest ona podstawą kreowania wielu nowych powiązań ze społecznością. Jej skorelowanie z altruizmem jest pozytywne, zaś negatywne oddziałuje z poczuciem niższości.
4. *Poczucie niższości* – określone jako kompleks własnej osoby względem innych ludzi. Zaniżona jest wartość człowieka, który uważa siebie za kogoś mniej ważnego od pozostałych. Osoba taka nie potrafi w pełni pokazać swojej osobowości, skrywa siebie samego za innymi. Skala ta daje pozytywne powiązanie z zależnością i jawną urazą, ujemnie zaś z dominacją i towarzyskością.
5. *Podejrzana powściągliwość* – określa wszelkie oddziaływania oparte na rozczarowaniu, nieufności oraz te, które wykazują chęć wycofania się z nawiązywania relacji międzyludzkich. Zaprzecza ona większości pozytywnych powiązań. Skala ta jest pozytywnie skorelowana z jawną urazą, a negatywnie z towarzyskością.
6. *Jawna uraza* – odczucie oparte na wrogości względem ludzi. Zaprzecza jakimkolwiek relacjom interpersonalnym przez swój negatywny wydźwięk. Jest powiązana dodatnio z autonomią i podejrzliwą powściągliwością, natomiast ujemnie z towarzyskością i atrakcyjnością społeczną.
7. *Samozaufanie* – pozwala określić stan autonomii zachowanej w stosunkach międzyludzkich, gdzie przeważają niezależność i uodpornienie na wpływy ze strony otoczenia. Jest odwrotna do pomniejszania własnej wartości, gdyż opiera się na zawyżonym stosunku względem własnej osoby. Pozytywne koreluje ze skalą określającą jawną urazę, negatywnie zaś wiąże się z poczuciem niższości.

Wymiary te zostały podzielone na dwie grupy: pozytywną, zawierającą takie skale, jak: *towarzyskość*, *altruizm*, *samozaufanie*, oraz negatywną, w skład której wchodzi takie skale, jak: *dominacja*, *poczucie niższości*, *zależność*, *podejrzliwa powściągliwość* oraz *jawna uraza*. Rzetelność dla ośmiu podskal wynosi 0,83, natomiast rzetelność zbadana metodą test-retest po 14 dniach wynosi 0,86. Autor stwierdza istnienie korelacji skali z innymi skalami, badającymi relacje interpersonalne³⁵.

Badaniami objęto 103 osoby, z czego 53,4% stanowiły kobiety, natomiast mężczyźni 46,6%. Wiek badanych osób wahał się w przedziale 25–45 lat. Średnia wieku badanej grupy wyniosła 33 lata. Zdecydowaną większość grupy stanowiły osoby niezamężne (44,7%) oraz pozostające w związku małżeńskim (39,8%). W mniejszym stopniu reprezentowani byli rozwodnicy (9,7%) oraz wdowy i wdowcy (5,8%). W grupie badanych najwięcej osób miało wykształcenie wyższe (53,4%) oraz średnie (40,8%). Jedna osoba zakończyła edukację na poziomie podstawowym (1%), 5 zaś na zawodowym (4,9%). Najwięcej badanych pochodziło ze wsi (35,9%). Na drugim miejscu znaleźli się mieszkańcy miast o wielkości do 20 tysięcy mieszkańców (16,5%) oraz powyżej 100 tysięcy mieszkańców (16,5%). Najmniej badanych pochodziło z miast o przedziale 20 tysięcy – 100 tysięcy mieszkańców (14,6%).

Analiza uzyskanych wyników

W celu określenia związków zachodzących między makiawelizmem a relacjami interpersonalnymi najpierw opisano wyniki uzyskane przez badane osoby w poszczególnych zmiennych, najpierw makiawelizmu, następnie relacji międzyludzkich. W dalszej kolejności skorelowano wyniki badanych osób w trzech wymiarach makiawelizmu (*taktyka w kontak-*

³⁵ M. Jarosz, dz. cyt.

tach, właściwości natury ludzkiej, moralność) z podwymiarami relacji interpersonalnych. Analizę uzyskanych wyników zaprezentowano w poniżej zamieszczonych tabelach oraz dokonano analizy ilościowej i jakościowej uzyskanych wyników.

Makiawelizm

Poniżej zaprezentowane zostaną średnie wyniki i odchylenia standardowe, uzyskane przez wszystkie badane osoby oraz podgrupy kobiet i mężczyzn w makiawelizmie i jego wymiarach.

Tabela 1. Średnie (M) i odchylenia standardowe (SD) w podskalach testu MACH IV dla całej grupy oraz z podziałem według płci

Nazwa testu	Grupa zasadnicza N = 103		Kobiety N = 55		Mężczyźni N = 48	
	M	SD	M	SD	M	SD
Taktyka w kontaktach	54,24	6,62	52,50	6,55	56,23	6,19
Właściwości natury ludzkiej	56,91	7,17	56,35	8,38	57,56	5,48
Moralność	27,29	2,94	26,98	3,21	27,65	2,60
MACH IV wynik ogólny	106,85	9,25	104,96	9,75	109,02	8,22

Źródło: opracowanie własne.

Średnia uzyskana w ogólnym wyniku tej skali dla całej grupy wynosi $M = 106,85$, a odchylenie standardowe (SD) = 9,25. Na podstawie powyższych danych należy zauważyć, że badana populacja odznacza się przeciętnym wskaźnikiem makiawelizmu. Jeśli chodzi o podgrupy wyodrębnione ze względu na płeć, okazało się, że mężczyźni wykazują wyższy wskaźnik makiawelizmu niż cała grupa i podgrupa kobiet. Wyższe wyniki mężczyzn odnotowano zarówno w wyniku ogólnym ($M = 109,02$, $SD = 8,22$), jak i w każdej z podskal testu.

Relacje interpersonalne

W tabeli 2 przedstawiono średnie wyniki i odchylenia standardowe badanych osób (całej grupy i podgrup kobiet i mężczyzn) w teście relacji interpersonalnych.

Tabela 2. Średnie (M) i odchylenia standardowe (SD) w podskalach testu VIR dla całej grupy oraz z podziałem według płci

Nazwa testu	Grupa zasadnicza N = 103		Kobiety N = 55		Mężczyźni N = 48	
	M	SD	M	SD	M	SD
VIR Dominacja	39,65	9,21	40,18	8,90	39,04	9,61
VIR Towarzystwość	46,60	7,36	48,29	7,15	44,67	7,19
VIR Altruizm	38,52	8,40	40,18	8,46	36,63	8,03
VIR Poczucie niższości	38,20	7,21	39,04	8,05	37,25	6,05
VIR Zależność	34,09	8,50	34,62	8,30	33,48	8,94
VIR Podejrzliwa powściągliwość	40,77	7,60	41,49	8,54	39,98	6,35
VIR Jawna uraza	41,37	9,00	42,58	9,03	39,98	8,87
VIR Samozauwanie	47,56	9,34	49,02	8,81	45,89	9,75

Źródło: opracowanie własne.

Wyniki zaprezentowane w tabeli 2 dowodzą, że w przypadku całej grupy (kobiety + mężczyźni) najwyższe średnie uzyskano w skali *samozaufanie* ($M = 47,56$; $SD = 9,34$) i w skali *towarzystwość* ($M = 46,60$; $SD = 7,36$). Najniższe wyniki badane osoby uzyskały w skali mierzącej *zależność* ($M = 34,09$; $SD = 8,50$), *altruizm* ($M = 38,52$; $SD = 8,40$) i *poczucie niższości* ($M = 38,20$; $SD = 7,21$). Analizując osobno podgrupę kobiet, należy zauważyć, że one również uzyskały najwyższe średnie wyniki w skalach *samozaufanie* i *towarzystwość*. Podobnie zresztą wyglądają średnie wyniki w podgrupie mężczyzn. Jeżeli chodzi o najniższe wyniki,

to wyniki w podgrupach były podobne, chociaż u kobiet do najniższych średnich wyników weszła skala *poczucie niższości*.

Makiawelizm a relacje interpersonalne

W celu rozwiązania sformułowanego problemu, czyli pokazania powiązań między makiawelizmem i relacjami interpersonalnymi, skorelowano wyniki testu MACH IV (makiawelizm) i WIR (relacje międzyludzkie). Wyniki tej procedury w grupie zasadniczej i w podgrupach kobiet i mężczyzn zaprezentowano w tabeli 3.

Tabela 3. Korelacje między makiawelizmem a poszczególnymi wymiarami relacji interpersonalnych w grupie zasadniczej oraz w grupie kobiet i mężczyzn.

Wymiar relacji interpersonalnych	Grupa zasadnicza		Kobiety		Mężczyźni	
	r	p	r	p	r	p
Dominacja	,157	n.i.	,128	n.i.	,164	n.i.
Towarzyskość	,096	n.i.	,146	n.i.	,178	n.i.
Altruizm	-,101	n.i.	-,090	n.i.	-,172	n.i.
Poczucie niższości	-,130	n.i.	-,101	n.i.	-,159	n.i.
Zależność	-,103	n.i.	,000	n.i.	-,206	n.i.
Podejrzliwa powściągliwość	,236	,016	,305	,024	,198	n.i.
Jawna uraza	,213	,035	,250	n.i.	,187	n.i.
Samozaufanie	,236	,016	,211	n.i.	,253	n.i.

Źródło: opracowanie własne.

Zaprezentowane w tabeli 3 wyniki ujawniły, że między ogólnym wymiarem makiawelizmu a poszczególnymi podwymiarami relacji interpersonalnych w grupie zasadniczej na 8 analizowanych skal odnotowano tylko 3 powiązania istotne statystycznie. Wielkości tych 3 współczynników korelacji są zbliżone i mają charakter dodatni. *Podejrzliwa powściągliwość*

($r = 0,236$; $p < 0,05$) i *samozaufanie* ($r = 0,236$; $p < 0,01$) charakteryzują się identycznym współczynnikiem korelacji, natomiast *jawna uraza* ($r = 0,213$; $p < 0,05$) odznacza się nieco niższym współczynnikiem. Uzyskane wyniki dowodzą, że osoby z wyższą gotowością do manipulowania innymi ludźmi w zakresie relacji interpersonalnych charakteryzują się nieufnością, odrzuceniem oraz skłonnością do wycofywania się z relacji interpersonalnych (nieufność jest zaprzeczeniem serdeczności oraz bliskich relacji interpersonalnym). Dodatkowo ich relacje odznaczają się wrogością, dominującą postawą w relacjach interpersonalnych, nieugiętością i agresją. Myślą o tym, żeby nie pozwolić nikomu się wykorzystywać. Powiązanie makiawelizmu ze skalą *samozaufania* dowodzi również, że w relacjach z innymi makiaweliści mają wysokie poczucie własnej wartości i dążą do autonomii. W podgrupie kobiet tylko *podejrzliwa pouściągliwość* koreluje z makiawelizmem, a za charakterystyczne należałoby uznać brak istotnych statystycznie powiązań w podgrupie mężczyzn.

Taktyka w kontaktach międzyludzkich a relacje interpersonalne

W drugim etapie analiz poszukiwano powiązań między wyodrębnionymi aspektami makiawelizmu a relacjami interpersonalnymi. Najpierw zainteresowano się podskalą makiawelizmu, jaką jest *taktyka w kontaktach międzyludzkich*. Również tutaj analizy przeprowadzono w obrębie grupy zasadniczej i podgrup kobiet i mężczyzn.

Taktyka w kontaktach międzyludzkich koreluje istotnie statystycznie aż w 6 na 8 analizowanych skal. *Altruizm* ($r = -0,539$; $p < 0,01$), *poczucie niższości* ($r = -0,384$; $p < 0,01$) i *zależność* ($r = -0,210$; $p < 0,05$) osiągnęły najwyższe współczynniki korelacji (bardzo istotne statystycznie) i każdy z nich ma charakter ujemny. *Dominacja* ($r = 0,218$; $p < 0,01$), *jawna uraza* ($r = 0,263$; $p < 0,01$) oraz *samozaufanie* ($r = 0,200$; $p < 0,05$) odznaczają się niższymi współczynnikami korelacji, a znak tych współczynników jest

Tabela 4. Korelacje (r Pearsona) między podskalą makiawelizmu *taktyka w kontaktach międzyludzkich* a poszczególnymi wymiarami relacji interpersonalnych w grupie zasadniczej oraz w grupie kobiet i mężczyzn

Wymiar relacji interpersonalnych	Grupa zasadnicza		Kobiety		Mężczyźni	
	r	p	r	p	r	p
Dominacja	,218	,040	,299	,027	n.i.	n.i.
Towarzystwość	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.
Altruizm	-,539	,000	-,415	,002	-,635	,000
Poczucie niższości	-,384	,000	-,420	,001	-,287	,048
Zależność	-,210	,033	-,293	,030	n.i.	n.i.
Podejrzliwa powściągliwość	,024	n.i.	n.i.	n.i.	,360	,012
Jawna uraza	,263	,007	n.i.	n.i.	,412	,004
Samozaufanie	,200	,043	,330	,014	n.i.	n.i.

Źródło: opracowanie własne.

ujemny. Uzyskane wyniki pozwalają powiedzieć, że makiaweliści stosujący taktykę najskuteczniejszych metod postępowania z ludźmi charakteryzują się w zakresie relacji międzyludzkich małą troską o innych, nieakceptowaniem partnera na płaszczyźnie emocjonalnej, małą opiekuńczością w stosunku do innych ludzi. Im wyższe wyniki uzyskuje osoba manipulująca, stosując różne taktyki, tym jej relacje interpersonalne są mniej ukierunkowane na innych ludzi, a ona sama jest mniej wyrozumiała i oferuje mniej wsparcia innym. Wysoka negatywna korelacja z *poczuciem niższości* pozwala dodatkowo stwierdzić, że osoby manipulujące (stosujące określone taktyki) są niezależne od innych ludzi, nie akceptują partnerów na płaszczyźnie społecznej, nie potrzebują wsparcia ani pomocy i sympatii innych. Taki opis makiawelistów uzupełniają dodatkowo dodatnie korelacje z *dominacją*, *jawną urazą* i *samozaufaniem*, co pozwala wysnuć wniosek, że są to osoby dominujące, świadome swojej siły i akceptujące siebie, które uważają się za osoby kompetentne i zdolne do prowadzenia innych.

Podobnie jak w przypadku osób uzyskujących wysoki wynik w makiawelizmie ogólnym, również osoby stosujące określone taktyki manipulacyjne odznaczają się podwyższoną *jawną niechęcią*, a przez to wrogością, odrzucaniem innych osób i nieugiętością. Są to osoby dbające o autonomię w relacjach z innymi ludźmi, mające wysokie poczucie własnej wartości. Wyodrębniona podgrupa kobiet charakteryzuje się podobnymi relacjami interpersonalnymi co grupa zasadnicza, jedynie brak jest powiązań z *jawną urazą*, a więc kobiet nie cechuje tak wyraźna wrogość i odrzucanie innych osób. W podgrupie mężczyzn powiązania między typem makiawelizmu nazwanym taktyką a relacjami interpersonalnymi są najsłabsze (najmniej liczne). Na ośmiu badanych mężczyzn tylko trzech uzyskało 3 istotne powiązania statystyczne. Są to negatywne powiązania z *altruizmem* i *poczuciem niższości* oraz pozytywne z *jawną urazą*. Tak więc mężczyźni stosujący określone taktyki w manipulacji są mniej troskliwi i mniej akceptują partnerów relacji. Nie mają kompleksów w stosunku do innych, nie potrzebują ich wsparcia ani pomocy (albo potrzebują w znacznie mniejszym stopniu). Pozytywne powiązanie z *jawną urazą* czy *niechęcią* pokazuje, że w relacjach interpersonalnych mężczyźni tego typu są nieugięci, agresywni i dbają o to, by nikt ich nie wykorzystał.

Właściwości natury ludzkiej a relacje interpersonalne

Kolejnym wymiarem makiawelizmu poddanym analizie jest właściwość natury ludzkiej. Tak jak poprzednio skorelowano wyniki tego wymiaru z relacjami międzyludzkimi w grupie zasadniczej w podgrupie kobiet i mężczyzn, czego wyniki zaprezentowano w tabeli 5.

Tabela 5. Korelacje (r Pearsona) między podskalą makiawelizmu właściwości natury ludzkiej a poszczególnymi wymiarami relacji interpersonalnych w grupie zasadniczej oraz w grupie kobiet i mężczyzn

Wymiar relacji interpersonalnych	Grupa zasadnicza		Kobiety		Mężczyźni	
	r	p	r	p	r	p
Dominacja	,245	,013	,328	,015	n.i.	n.i.
Towarzystwość	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.
Altruizm	-,509	,000	-,497	,000	-,540	,000
Poczucie niższości	-,382	,000	-,400	,003	-,324	,025
Zależność	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.
Podejrzliwa powściągliwość	,414	,000	,396	,003	,502	,000
Jawna uraza	,420	,000	,480	,000	,388	,006
Samozaufanie	,550	,000	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.

Źródło: opracowanie własne.

Wymiar właściwości natury ludzkiej, czyli taki wymiar manipulacji, który zakłada, że większość ludzi jest zła i nieżyczliwa, koreluje istotnie statystycznie z takimi wymiarami relacji interpersonalnych, jak: *altruizm* i *poczucie niższości*, i związek ten jest negatywny. Ponadto bardzo istotnie i pozytywnie koreluje z *samozaufaniem* ($r = 0,550$; $p < 0,00$), *jawną urazą* ($r = 0,420$; $p < 0,01$), *podejrzliwą powściągliwością* ($r = 0,414$; $p < 0,01$) i *dominacją* ($r = 0,245$; $p < 0,05$). Przedstawione w tabeli 5 rezultaty dowodzą, że manipulatorzy, którzy są przekonani, iż wiara w drugiego człowieka wiąże się zawsze z kłopotami, w relacjach interpersonalnych wykazują brak *altruizmu*. Im silniejsze przekonanie, że drugi człowiek to kłopot, tym mniejsza opiekuńczość, wsparcie i wyrozumiałość. Takie osoby w minimalnym stopniu potrzebują wsparcia i opieki ze strony innych ludzi. Ludzie, którzy są silnie przekonani, że świat składa się głównie z osób naiwnych, są dominujący, podejrzliwi, charakteryzują się niechęcią do innych osób i dążą do autonomii w relacjach z innymi ludźmi. W grupie kobiet i mężczyzn, podobnie jak we wcześniejszej podskali,

więcej powiązań istotnych statystycznie stwierdza się w podgrupie kobiet niż mężczyzn. Kobiety charakteryzują się tymi samymi powiązaniami co grupa zasadnicza, z wyjątkiem skali *samozaufanie*. Wśród mężczyzn brak jest powiązań istotnych statystycznie z *samozaufaniem* i *dominacją*.

Moralność a relacje interpersonalne

Ostatnią z analizowanych skal makiawelizmu jest *moralność*, czyli wymiar mówiący o tym, że ludzie cierpiący powinni mieć prawo do eutanazji i że można być nieuczciwym. Podobnie jak w poprzednich skalach skorelowano ten wymiar z wymiarami relacji interpersonalnych, a wyniki tych analiz zaprezentowano w tabeli 6.

Tabela 6. Korelacje (r Pearsona) między podskalą makiawelizmu *moralność* a poszczególnymi wymiarami relacji interpersonalnych w grupie zasadniczej oraz w grupie kobiet i mężczyzn

Wymiar relacji interpersonalnych	Grupa zasadnicza		Kobiety		Mężczyźni	
	r	P	r	p	r	p
Dominacja	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.
Towarzyskość	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.
Altruizm	-,426	,000	-,379	,004	-,469	,001
Poczucie niższości	-,317	,001	n.i.	n.i.	-,444	,001
Zależność	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.
Podejrzliwa powściągliwość	,226	,007	,290	,031	n.i.	n.i.
Jawna uraza	,303	,002	,298	,027	,366	,010
Samozaufanie	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.	n.i.

Źródło: opracowanie własne.

Wyniki zaprezentowane w powyższej tabeli pokazują, że wymiar makiawelizmu nazwany *moralnością* koreluje, na poziomie istotnym statystycznie, w grupie zasadniczej z 4 skalami relacji interpersonalnych, taki-

mi jak *altruizm* ($r = -0,426$; $p < 0,01$) i *poczucie niższości* ($r = -0,317$; $p < 0,01$), gdzie związki są bardzo istotne statystycznie i mają charakter ujemny. Dwie pozostałe skale to *jawna uraza* ($r = 0,303$; $p < 0,01$) i *podejrzliwa powściągliwość* ($r = 0,266$; $p < 0,01$) – tu jednak powiązania mają znak dodatni. Tak więc u osób, u których rośnie wskaźnik poczucia, że lepiej być nieuczciwym (niemoralnym), obniża się poziom altruizmu, opiekuńczości, wyrozumiałości. Maleje również potrzeba wsparcia, opiekuńczości i sympatii od innych. Wraz ze wzrostem niemoralności i nieuczciwości wzrasta również jawna niechęć, wrogość i odrzucenie innych osób. Podobne powiązania, jak w grupie zasadniczej, zachodzą w grupie kobiet i mężczyzn, z tą różnicą, że w grupie kobiet nie odnotowano istotnych statystycznie powiązań z *poczuciem niższości*, które są widoczne w grupie mężczyzn ($r = -0,444$; $p < 0,01$). W grupie kobiet natomiast statystycznie istotna jest korelacja z *podejrzliwą powściągliwością* ($r = 0,290$; $p < 0,05$), podczas gdy w grupie mężczyzn jest to zależność nieistotna. Charakterystyka relacji interpersonalnych kobiet i mężczyzn z podwyższonym wskaźnikiem niemoralności jest więc z małymi wyjątkami podobna do tej w grupie zasadniczej.

Podsumowanie i dyskusja wyników

H1: Między makiawelizmem a relacjami interpersonalnymi występuje istotnie statystyczny związek. H2: Osoby z wysokim poziomem makiawelizmu charakteryzują się gorszymi relacjami interpersonalnymi. H3: Osoby z niskim poziomem makiawelizmu charakteryzują się pozytywnymi relacjami interpersonalnymi, zorientowanymi na innych ludzi. H4: Korelacje między makiawelizmem a relacjami interpersonalnymi są różne w podgrupie kobiet i mężczyzn.

Podsumowując, należałoby przede wszystkim zauważyć, że makiawelizm ogólny koreluje w mniejszym stopniu z relacjami interpersonalnymi

niż jego podwymiary. Jeszcze mniejszą liczbę powiązań między analizowanymi zmiennymi odnotowano w podgrupie kobiet, a wśród mężczyzn nie stwierdzono w ogóle powiązań istotnych statystycznie. Znacznie więcej powiązań istotnych statystycznie z relacjami interpersonalnymi dają podwymiary makiawelizmu. Najwięcej powiązań odnotowano w podwymiarach taktyka w stosunkach międzyludzkich i właściwości natury ludzkiej (po 6 powiązań na 8 analizowanych). W wymiarze moralność odnotowano 4 powiązania istotne statystycznie. Jeżeli chodzi o podgrupy kobiet i mężczyzn, liczba powiązań w poszczególnych skalach jest podobna jak w grupach zasadniczych. Liczba powiązań w makiawelizmie ogólnym i jego podskalach pozwala stwierdzić, że hipoteza H1, mówiąca ogólnie o powiązaniach między analizowanymi zmiennymi, potwierdziła się. Również można uznać, że potwierdziła się hipoteza H2, mówiąca o tym, że z wysokim poziomem makiawelizmu wiążą się negatywne relacje interpersonalne. Jeżeli za takie skale uznać *dominację*, *jawną urazę* i *podejrzliwość powściągliwość*, to korelują one często bardzo istotnie statystycznie i z dodatnim znakiem z makiawelizmem i jego wymiarami. Hipoteza H3 mówiła z kolei, że z niskim makiawelizmem wiążą się relacje pozytywne. Hipoteza ta potwierdziła się tylko częściowo, gdyż okazało się, że faktycznie *altruizm* koreluje silnie negatywnie z makiawelizmem i jego wymiarami, natomiast brak jest powiązań istotnych statystycznie z *towarzyskością*. Wreszcie ostatnia hipoteza H4 sugerowała, że powiązania w podgrupach kobiet i mężczyzn są różne. Tę hipotezę również należy uznać jako zweryfikowaną tylko częściowo, gdyż wiele korelacji w tych podgrupach pokrywało się, a nieliczne były różne. Uzyskane wyniki badań podobne są do wyników innych autorów. Badania przeprowadzone przez R. Christiego i F. Geisa³⁶ wskazywały na samolubną naturę osób o wysokim wskaźniku makiawelizmu. Z przeprowadzonych przez nich badań wyłania się ob-

³⁶ Por. R. Christie, F. Geis, dz. cyt.

raz skomplikowanych relacji interpersonalnych ludzi, którzy funkcjonują według założeń opisanych przez Makiavellego. Inne badania³⁷ również prowadzą do wniosku, że osoby o nastawieniu manipulacyjnym mają utrudnione kontakty społeczne, gdyż ich tendencja do panowania nad innymi odbija się w relacjach międzyludzkich, ograniczając je do realizacji własnych dążeń³⁸. Wyniki badań własnych uzupełniają ten obraz, tym samym jednoznacznie potwierdzając związek między makiawelizmem a relacjami interpersonalnymi: wyższy poziom makiawelizmu ma związek z utrudnionymi kontaktami interpersonalnymi.

Wraz ze wzrostem wskaźnika makiawelizmu wzrasta poziom *dominacji, podejrzanego powściągliwości, jawnej urazy oraz samozaufania*. Zatem ludzie o naturze manipulacyjnej w większym stopniu chcą zapanować nad innymi (*dominacja*), są bardziej skłonni do tyranii w imię realizacji postawionych sobie celów, przy czym ich stosunek do otoczenia jest dość powściągliwy (*podejrzana powściągliwość*), a największe zaufanie mają sami do siebie (*samozaufanie*). Wszystko to sprzyja ograniczaniu kontaktów międzyludzkich do tych nastawionych *stricte* na własną korzyść. Osoby takie dłużej czują urazę do innych, nie kryją się z nią, są bardziej pamiętliwe, często mając do innych żal o rzeczy nieistotne (*jawna uraza*).

Osoby o podwyższonym wskaźniku makiawelizmu niemal instynktownie unikają głębszych relacji interpersonalnych. Ich wrodzoną cechą jest niechęć do pogłębiania uczuć czy zacieśniania już powstałych więzi. Wiedzą one, że pewne sytuacje wymagają ich zaangażowania w sprawy społeczne, jednakże czyniąc to, są świadomi, że wymaga tego ich daleko siężny cel³⁹. Ich nadrzędną wartością jest osiągnięcie własnej korzyści, bez względu na to, jak mogą uciąć ich stosunki międzyludzkie. Ciężko

³⁷ E. Berne, *W co grają ludzie? Psychologia stosunków międzyludzkich*, Warszawa 2000.

³⁸ A. Grzywa, dz. cyt.

³⁹ G.S. Becker, *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, Warszawa 1990.

jest im uwierzyć w szczerość intencji innych osób, gdyż same empirycznie wiedzą, że ludzie dbają tylko o własne dobro. Można więc uznać, że ich osobowość, a w szczególności jej wady, utrudniają im zawieranie głębszych znajomości.

Osoby z wysokim poziomem makiawelizmu uzyskują niższe wyniki w skalach pozytywnych relacji interpersonalnych. Jest to spowodowane brakiem umiejętności budowania relacji pozytywnych. Pozostają przy szczątkowych i wyjątkowo interesownych relacjach. Sprawcą takiego stanu rzeczy jest ich „chroniczny” brak zaufania do innych. Badania M.B. Gurtman⁴⁰ również potwierdzają negatywne skutki nieufności wobec innych okazywanej przez osoby o nastawieniu makiawelistycznym. Warto również zwrócić uwagę na fakt, że w badaniach własnych osoby z wyższym poziomem makiawelizmu uzyskały niższe wartości w skali *altruizm* (nie potrafią być dobrzy wobec innych „ze szczerego serca”). Altruizm jest pojęciem obcym dla ich moralności. Towarzyskość takich osób, mimo pewnych różnic, jest ograniczona, a jej granicą staje się osiągnięcie celów uznanych za priorytetowe. Jeśli nie wymagają one budowania towarzyskich kontaktów, osoby te nie wykazują nadmiernej aktywności w kontaktach społecznych. Ich poziom *samozaufania* pozostaje wysoki, a to ze względu na wiedzę, że najlepiej jest ufać sobie samemu. Utylitarne traktowanie osób przez osoby o wysokim poziomie makiawelizmu oraz ich wysoki poziom *samozaufania* potwierdzają również inne badania⁴¹.

Analogicznie, osoby z niskim wskaźnikiem makiawelizmu uzyskują wyższe wyniki w skalach pozytywnych relacji interpersonalnych. Niemakiaweliści łatwiej nawiązują kontakty społeczne, budując bardziej trwałe relacje z otoczeniem. Ich poziom *zaufania* jest w normie⁴², co pozwala im

⁴⁰ Por. M.B. Gurtman, dz. cyt.

⁴¹ Por. A. Olszewska, U. Zielińska, *Psychomanipulacje. Metody i techniki*, Wrocław 2009.

⁴² Por. M.B. Gurtman, dz. cyt.

na tworzenie pozytywnych relacji z innymi ludźmi. Warto również zwrócić uwagę na wyższy współczynnik dla *altruizmu* i *towarzyskości*. Przyczyną takiego stanu rzeczy jest fakt, że w swoim życiu kierują się one dobrem innych ludzi, żyjących wokół nich. Osoby takie nie są nastawione do życia jako do wartości hedonistycznej, nie dążą do realizacji własnych celów kosztem innych, dzielą się swoimi zdolnościami i możliwościami z najbliższymi. Osoby altruistyczne tworzą silniejsze więzi międzyludzkie, gdyż są one oparte na trwałych fundamentach. Są otwarte na innych, a ich dobro stawiają jako wartość najwyższą. Altruści z większą łatwością adaptują się w nowym otoczeniu. Ich szczerze intencje oraz zapał stają się drogą do dotarcia do innych ludzi. Nie posiadają granic, które ograniczałyby ich kontakty społeczne, nie są zapatrzeni w siebie, lecz z nadzieją oczekują pozytywnych skutków relacji z innymi.

Korelacja między makiawelizmem a relacjami interpersonalnymi jest zróżnicowana ze względu na płeć. Kobiety mocniej ztracają się w makiawelizmie, przez co częściej przejawiają osobowość manipulatora. Ich relacje z innymi nie są trwałe, a u ich podstaw stoi podejrzliwość. Mężczyźni zaś nie potrafią wykazać się altruizmem. Ich zachowanie nacechowane jest dbałością o własne interesy bez względu na innych. Ta typowa cecha makiawelistów jest silniej rozbudowana u mężczyzn. U kobiet posiadających osobowość makiawelistyczną można zaobserwować wyższy wskaźnik *jawnej urazy* i *podejrzliwej powściągliwości* niż u mężczyzn. Kobiety z osobowością manipulacyjną są zatem bardziej podejrzliwe niż mężczyźni i z trudem obdarzają zaufaniem innych ludzi. Tworzą w ten sposób swoisty mechanizm obronny przed ranami zadanymi ich psychice. Bardziej izolują się społecznie, unikając w ten sposób potencjalnych cierpień. Za cenne i godne ich uwagi uważają tylko siebie, przez to sprawiają wrażenie skrytych, zadufanych w sobie, wyalienowanych jednostek, niepotrafiących żyć w zgodzie ze społeczeństwem. Stają się swym życio-

wym towarzyszem, najlepszym, bo najbardziej znanym, który nie zaskoczy i nie zrani, tak jak mogą zrobić to „obcy” ludzie.

Wyniki otrzymanych badań potwierdziły postawione wcześniej hipotezy. Są one również zgodne z teoretycznymi założeniami, które były podstawą dla ich przeprowadzenia. Analiza otrzymanych wyników pozwoliła również na zwrócenie uwagi na społecznie ważny problem, jakim jest makiawelizm, utrudniający wszelkie kontakty międzyludzkie. Jednocześnie różnice, jakie wykazano między kobietami a mężczyznami, skłaniają do zastanowienia się nad płciowymi zależnościami a osobowością człowieka dla poprawienia jego relacji interpersonalnych.

Bibliografia

- Adler R.B., Rosenfeld L.B., Proctor F.R., *Relacje interpersonalne. Proces porozumiewania się*, Poznań 2006.
- Argyle M., *Psychologia stosunków międzyludzkich*, Warszawa 2002.
- Batko A., *Sztuka perswazji, czyli język wpływu i manipulacji*, Warszawa 2004.
- Becker G.S., *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, Warszawa 1990.
- Berne E., *W co grają ludzie? Psychologia stosunków międzyludzkich*, Warszawa 2000.
- Christie R., Geis F., *Studies in Machiavellianism*, New York 1970.
- Czerniawska M., Zabielska M., *Makiawelizm, samoocena a system wartości*, „Nowy Test” 2000, nr 1, s. 59–73.
- Drwal R., *Adaptacja kwestionariuszy osobowości*, Warszawa 1995.
- Encyklopedia „Białych Plam”*, red. M. Fijołek, M. Korytkowska, B. Kowaliszyn, Z. Kusiak, J. Warecka, K. Warecki, A. Winiarczyk, Radom 2003.
- Grzywa A., *Manipulacja. Mechanizmy psychologiczne*, Kraśnik 1997.
- Gurtman M.B., *Trust, Distrust, and Interpersonal Problems: A Circumplex Analysis*, „Journal of Current Psychological Research” 1992, No. 32, s. 989–1002.
- Hinde R., *Toward Understanding Relationships*, New York 1979.

- Jarmuła A., *Manipulacja i wywieranie wpływu na ludzi: podstawy, metody, techniki, przykłady*, Wrocław 2006.
- Jarosz M., *Interpersonalne uwarunkowania religijności*, Lublin 2003.
- Jarymowicz M., *Makiawelizm – osobowość ludzi nastawionych na manipulowanie innymi*, w: *Osobowość a społeczne zachowanie się ludzi*, red. J. Reykowski, Warszawa 1980, s. 285–317.
- Kopaliński W., *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych z almanachem*, Warszawa 2007.
- Lee K., Ashton M.C., *Psychopathy, Machiavellianism and Clinical Depression in a Geriatric Sample*, „Journal of Clinical Psychology” 2005, No. 34, s. 659–660.
- McHoskey J.W., Worzel W., Szyarto G., *Machiavellianism and Psychopathy*, „Journal of Personality and Social Psychology” 1998, nr 74, s. 192–210.
- Moscovici S., *Psychologia społeczna w relacji ja – inni*, Warszawa 1998.
- Nathanson G., Paulhus D.L., Williams K.M., *Predictors of a Behavioral Measure of Scholastic Cheating: Personality and Competence but not Demographics*, „Contemporary Educational Psychology” 2006, No. 31, s. 97–122.
- Nęcki Z., *Komunikacja międzykulturowa*, Kraków 1996.
- Olszewska A., Zielińska U., *Psychomanipulacje. Metody i techniki*, Wrocław 2009.
- Pilch I., *Osobowość makiawelisty i niemakiawelisty w ocenie własnej i partnerów*, „Czasopismo Psychologiczne” 2006, nr 2 (12), s. 865–273.
- Pospiszyl K., *Psychopatia*, wyd. 3, Warszawa 2000.
- Śliwak J., *Socjotechnika. Encyklopedia katolicka*, t. 18, Towarzystwo Naukowe KUL, Lublin 2012.
- Touhey J.C., *Machiavellians and Social Mobility*, „Psychological Reports” 1971, No. 29, s. 650.
- Watson P.J., Millitron J.T., Morris R.J., *Social Desirability Scales and Theories of Suicide: Correlations with Alienation and Self-consciousness*, „Personality and Individual Differences” 1995, No. 6 (19), s. 701–711.
- Zaborowski Z., *Stosunki międzyludzkie*, Wrocław 1976.
- Zarzycka B., Śliwak J., Partyka J., Kutera A., *Struktura wartości a makiawelizm, czyli co nas powstrzymuje przed manipulowaniem innymi*, w: *Sprawności moralne a rozwój moralny*, red. I. Jazukiewicz, E. Rojewska, Szczecin 2013, s. 9–37.

**MACHIAVELLISM AND THE INTERPERSONAL RELATIONS.
THE IMPACT OF MANIPULATION ON INTERPERSONAL RELATIONS**

Summary

The theme of this work is about connecting between the machiavellism and the interpersonal relationships. The main part of the work shows the results of studies carried out empirically about the correlation between machiavellism variable and the variable of interpersonal relations, making use of its subscales. The main conclusion, which was put forward after analyzing the results, is the existence of important relationships between machiavellism and interpersonal relations. The study also confirmed the hypotheses, which have been entered into the difference between men and women of various interpersonal relationships subscale results. Additionally, machiavellism rate spikes proved to have significant impact on the quality and range of social contacts – at higher machiavellism dominant negative interpersonal relationships.

Thum. Jacek Śliwak