

# ПРЕДСТАВЛЕНИЯ СТУДЕНТОВ О ФЕНОМЕНЕ ЛЕСТИ THE STUDENTS' VIEWSON FLATTERY PHENOMENON

**Шевелёва Анна Максимилиановна**

Sheveleva Anna

Кандидат психологических наук, доцент

E-mail: [orangecat@rambler.ru](mailto:orangecat@rambler.ru)

*Россия, Ростов-на-Дону, Южный федеральный университет*

*Аннотация:* В статье описаны результаты исследования представлений студентов о феномене лести – определении лести и связанных понятиях, ситуации, адресате и субъекте лести, отношении к лести и содержании лести. Выявлены различия представлений о лести у мужчин и женщин. Статья содержит авторскую анкету «Представления о лести».

*Ключевые слова:* лесть, общение, представление, студенты, субъект лести, адресат лести, ситуация лести, отношение к лести.

*Abstracts:* The article describes the results of students' representations on the flattery phenomenon research - the flattery definition and related concepts, the situation, the addressee and the subject of flattery, the attitude to flattery and flattery content. Differences in the representations on flattery in men and women are revealed. The article contains the author's questionnaire «Representations on flattery».

*Key words:* flattery, communication, representation, students, subject of flattery, addressee of flattery, flattery situation, flattery content.

Вопрос воздействия людей друг на друга в процессе общения имеет непреходящую актуальность для научной и прикладной психологии, а также для житейского опыта. Явление лести широко известно, описано в художественной и научно-популярной литературе. Имеет место амбивалентное отношение к лести – с одной стороны, в общественной морали лесть не одобряется, с другой – она может служить средством достижения целей бескровным путём. В русском языке определения лести содержат указания на похвалу, лицемерие и угодливость, реализуемых в корыстных целях, с целью добиться расположения кого-либо [3, 4, 9].

В психологии лесть редко становится объектом внимания учёных как самостоятельное явление. В качестве примера подробного исследования можно указать на работы и диссертацию М.А. Курилкиной, изучавшей лесть в деловом общении. Лесть понимается ею как «феномен, который содержит в себе заведомо искажённую информацию, способствует изменению состояния, поведения, установок партнера по общению (достижение данного эффекта возможно благодаря сильному преувеличению качеств

собеседника), но который не тождественен феноменам лжи или лицемерия» [8, с. 12]. Искажённая информация основана на преувеличении положительных качеств партнёра по общению [там же]. М.А. Курилкиной также описаны структура и функции лести, выделены виды лести, предложен опросник «Отношение к применению лести в деловом общении» и шкала «Установка на лести в общении». Нас же интересовал более широкий контекст представлений о феномене лести, не ограничивающийся деловым общением и организационным поведением.

В психологической литературе лести описывается в контексте межличностного взаимодействия. Например, как уловка из арсенала манипулятора [10; 11 и др.], как приём психологических игр [1], как практическое применение навыков общения [7]. Популярная психология располагает рекомендациями по применению и распознаванию лести в целях оказания влияния на людей и противостояния нежелательному влиянию на себя.

В. Знаков соотносит лести с личностной чертой - макиавеллизмом, который «определяется, как склонность человека в ситуациях межличностного общения манипулировать другими тонкими, едва уловимыми или нефизически агрессивными способами, такими, как лести, обман, подкуп или запугивание» [5].

Социальная психология связывает лести с искажениями в процессе общения, которые затрагивают коммуникативную, интерактивную и социально-перцептивную его стороны. С точки зрения коммуникации, содержание лести может нести в себе искажённую информацию. С точки зрения интеракции - воздействие на партнёра по общению осуществляется непрямым, завуалированным, манипулятивным путём. С точки зрения социальной перцепции – лести способствует созданию ложного впечатления у адресата (реципиента) лести об искренности льстеца.

Возможна и противоположная ситуация – когда искреннее выражение похвалы, одобрения, восхищения, признания принимают за лести, а высказывающему их человеку ошибочно приписывают корыстные мотивы. Всё это тоже затрудняет общение и взаимопонимание.

Е.П. Ильин в качестве механизма действия лести обозначает эффект возникновения благорасположения и симпатии к тем, кто нас хвалит, часто даже тогда, когда похвала явно фальшива, и мы понимаем, что нами манипулируют. Е.П. Ильин считает, что легко поддаются такому манипулированию честолюбивые люди, заблуждающиеся относительно своих достоинств [6].

Из междисциплинарных исследований явления лести можно отметить

произведённый Н.Ю. Гутаревой [2] анализ дискурса лести – его характеристики и коммуникативное поведение инициатора лести. С точки зрения Н.Ю. Гутаревой лесть является важным элементом выживания индивидуума в социуме.

Таким образом, распространённость феномена лести в коммуникативном поведении, искажение диалогического общения и партнёрских позиций коммуникатора и реципиента при реализации лести, при этом её эффективность как средства психологического воздействия и амбивалентное общественное отношение к феномену лести делают актуальным изучение представлений о данном феномене.

Нашей целью было выявить обобщённые представления студентов о феномене лести, отношении к ней, содержании, субъекте и адресате лести. Также задачей было выявить различия в данных представлениях между юношами и девушками и между студентами, обучающимися по разным направлениям.

В силу того, что существующий методический инструментарий исследования лести конкретизирован для ситуаций делового общения [8], нами была разработана анкета «Представления о лести» (Приложение). Анкета состоит из разделов «Определения лести и связанные понятия», «Ситуация лести», «Адресат лести», «Субъект лести», «Отношение к лести», «Содержание лести». Каждый из разделов содержит варианты утверждений, степень согласия с которыми предлагается оценить, используя 5-позиционную шкалу Лайкерта. Также в каждом разделе содержится пункт, предполагающий указание своих вариантов ответа.

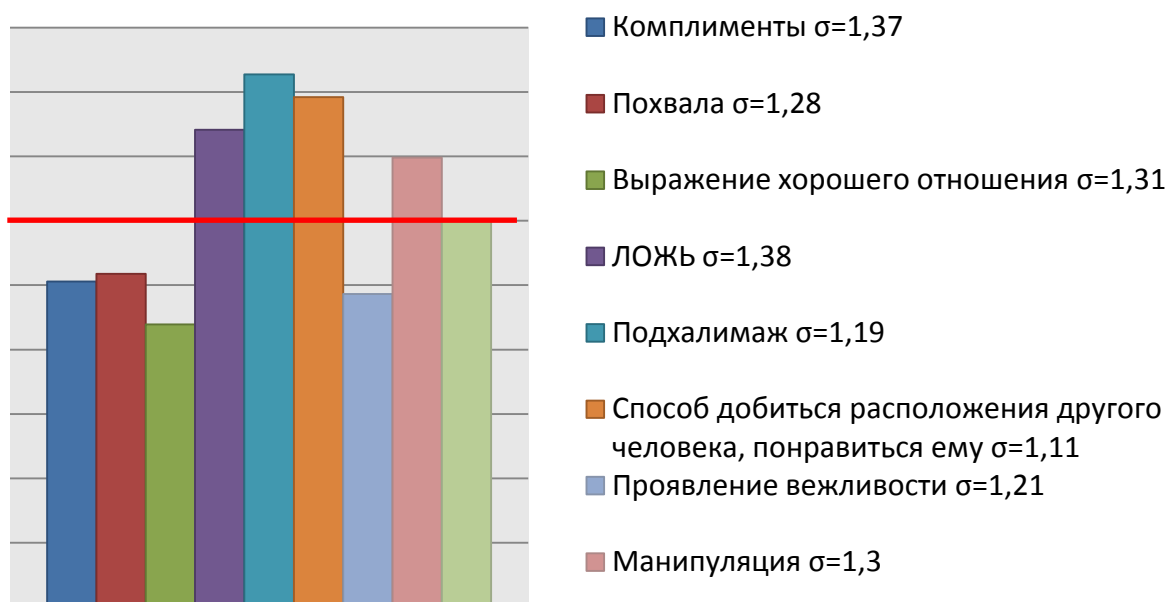
В исследовании приняли участие студенты 2-3 курсов очного обучения ЮФУ, обучающиеся по направлениям «Физическая культура» (48 человек) и «Психолого-педагогическое образование» (54 человек). Из них 75 человек женского пола и 27 – мужского.

Обобщённые представления о лести выявлялись при помощи методов описательной статистики – анализа средних значений и стандартного отклонения. За высокие значения мы принимали значения показателей представлений, превышающие медиану (равную 3). На рисунках 1-6, 8-9 медиана обозначена жирной горизонтальной линией, стандартное отклонение обозначено как  $\sigma$ .

Выявление статистически значимых различий в представлениях между юношами и девушками и между студентами, обучающимися по разным направлениям, производилось при помощи критерия Манна-Уитни.

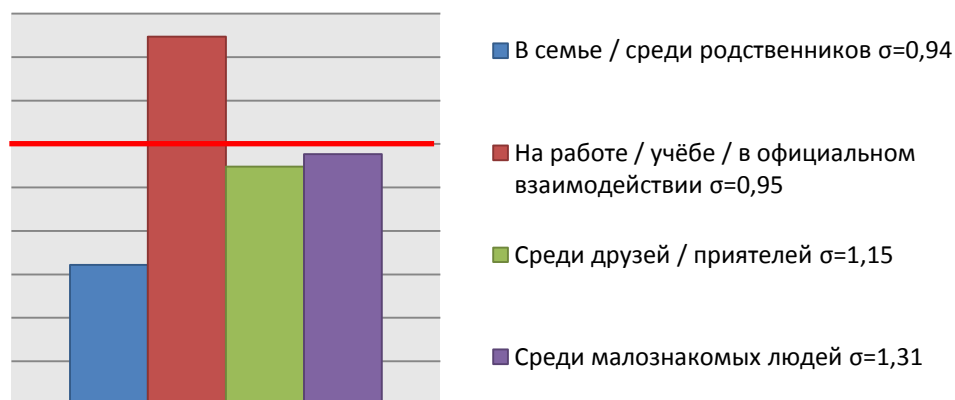
Согласно полученным результатам, студенты в наибольшей степени связывают лесть с подхалимажем, ложью и манипуляцией, считают лесть

способом добиться расположения другого человека. Наименее всего лесть связана с выражением хорошего отношения (Рисунок 1). Испытуемыми были указаны и собственные варианты – проявление любви и похвала с целью выгоды.



**Рисунок 1. Представления о связанных с лестью понятиях: «Лесть – это...».**  
(Средние значения)

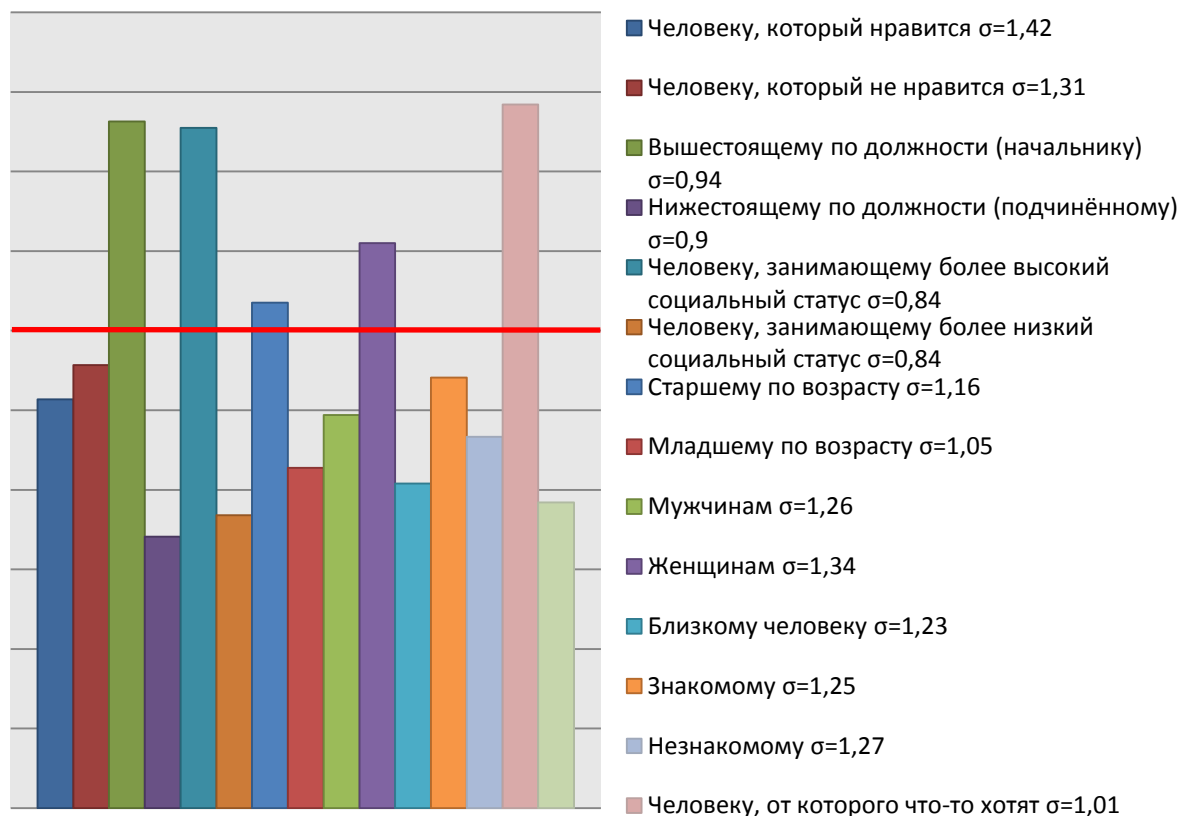
Ситуацией проявления лести испытуемые преимущественно видят официальное взаимодействие – учебное и профессиональное. Реже всего лесть свойственна семейной сфере (Рисунок 2). В пункте «Другое» были указаны такие варианты, как «Шоу-бизнес» и «Мероприятие».



**Рисунок 2. Представления о ситуации лести: «Чаще всего лесть имеет место ...».**  
(Средние значения)

В качестве адресата (реципиента) лести как правило выступают люди, от которых льстец хочет получить пользу, более конкретно – вышестоящие по должности и имеющие более высокий социальный статус. Социально-

демографические характеристики также могут способствовать повышению вероятности стать адресатом лести – чаще льстят женщинам и старшим по возрасту людям. Реже всего лести проявляется по отношению к подчинённым (Рисунок 3). Собственные варианты ответов на вопрос об адресате лести (пункт «Другое») включали «преподавателю», «богатому», «любящему».



**Рисунок 3. Представления об адресате лести: «Чаще всего лести адресована ...».**  
(Средние значения)

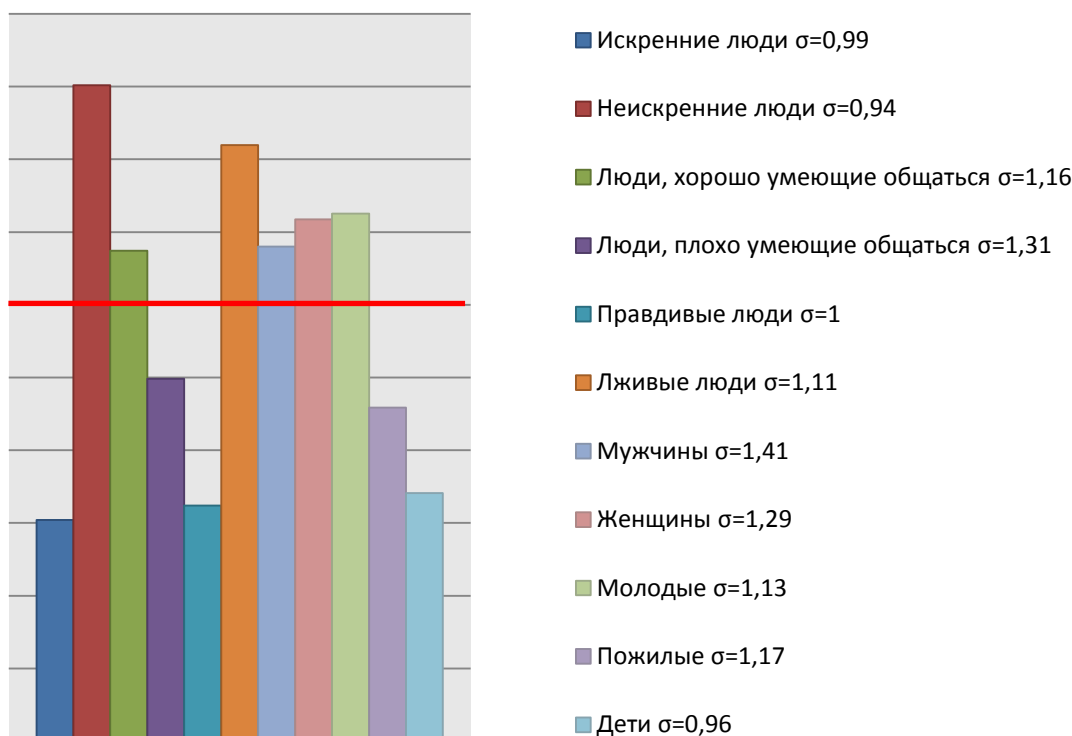
Студенты отмечают, что им самим иногда льстят, и обычно они замечают это. Однако вероятность влияния на себя при помощи лести считают невысокой (Рисунок 4).



**Рисунок 4. Представления о себе как адресате лести: «Если льстят мне ...».**  
(Средние значения)

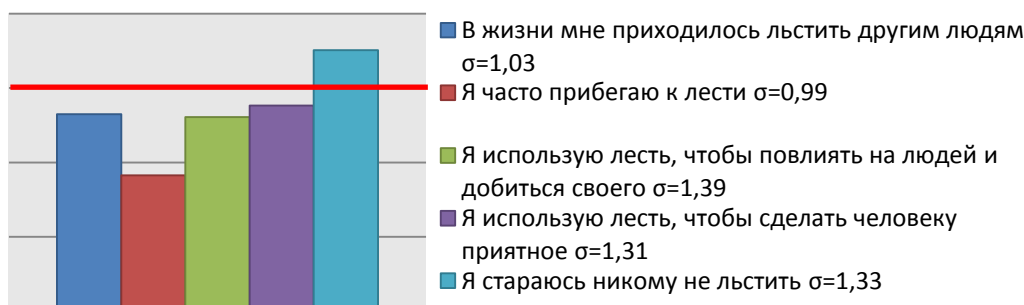
С точки зрения наших испытуемых, портрет субъекта лести включает

разнообразные качества. Лстец – это человек неискренний, лживый. При этом обладающий хорошими навыками общения. Это скорее молодой человек, пол значения не имеет. Менее всего склонны к лести искренние, правдивые люди и дети (Рисунок 5).



**Рисунок 5. Представления о субъекте лести: «Чаще всего льстят ...».**  
(Средние значения)

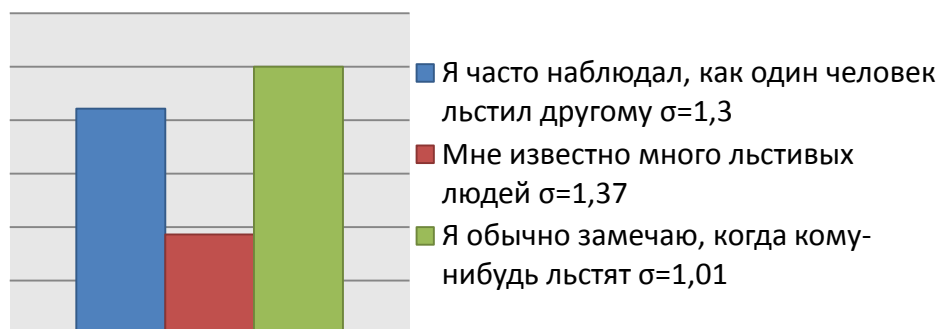
Испытуемые отмечают, что сами редко прибегают к лести, стараются никому не льстить (Рисунок 6). При этом некоторые испытуемые дали собственные варианты ответов в пункте анкеты «Я использую лесть, чтобы ...», проясняя мотивацию использования ими лести: чтобы не обидеть, понравиться человеку, пошутить, поднять настроение кому-либо, наладить отношения, если что-то нужно.



**Рисунок 6. Представления о себе как субъекте лести «Если льщу я ...».**  
(Средние значения)

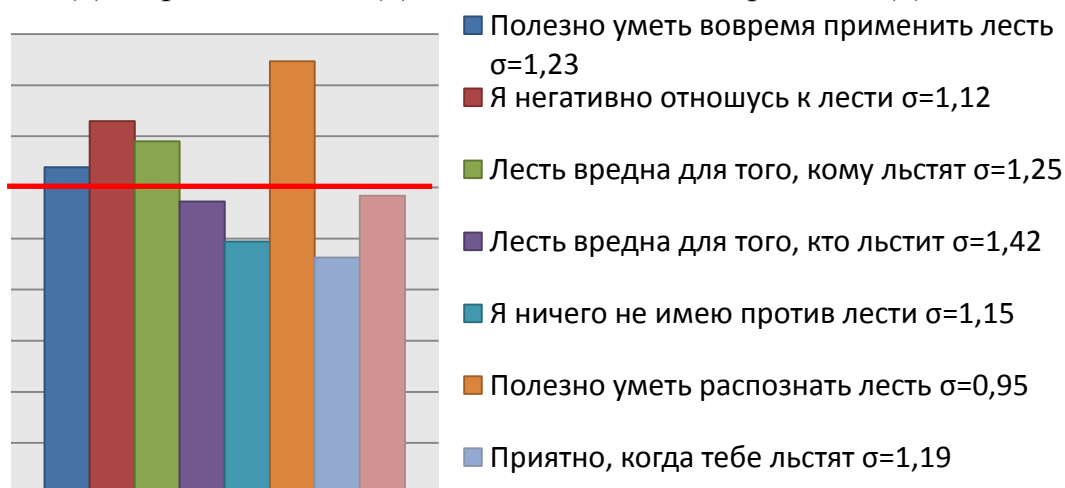
Однако случаи применения лести другими людьми студенты отмечают

как часто встречающиеся в их опыте и доступные для распознавания. Льстивые люди тоже не редкость (Рисунок 7).



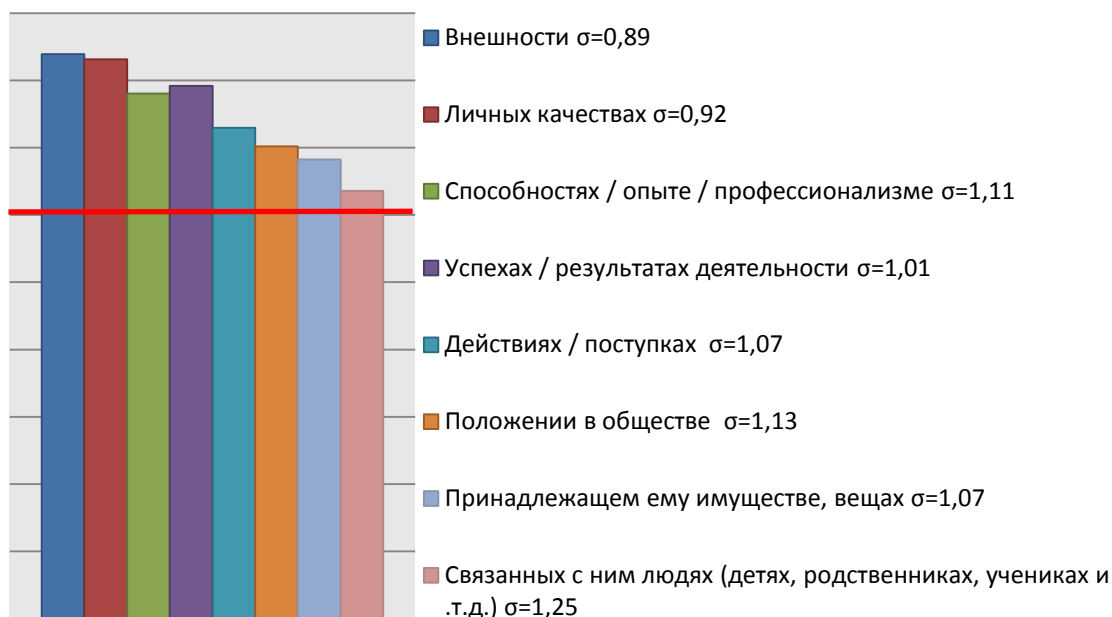
**Рисунок 7. Представления о субъекте лести «Если льстят другие люди ...».**  
(Средние значения. Все значения превышают медиану)

Отношение к лести преимущественно негативное, воспринимать лести по отношению к себе испытуемым неприятно. Студенты считают лести вредной для её реципиента. Распознавание лести оценивают как полезное умение. При этом соглашаются, что вовремя применить лести бывает тоже полезно (Рисунок 8). Самостоятельно сформулированные ответы об отношении к лести перечислены в порядке убывания частоты, в скобках указано количество упоминаний: нейтральное (4); безразличное (3); мне всё равно (1); нежелательное (1); негативное, но иногда необходимо (1); неприемлемое (1); отрицательное (1); положительно-нейтральное (1).



**Рисунок 8. Представления об отношении к лести.**  
(Средние значения)

Предметом для льстивой похвалы, по мнению студентов, чаще всего становятся внешность человека и его личные качества, реже всего – связанные с ним люди, например, дети, родственники, ученики (Рисунок 9). Однако все предложенные в анкете варианты оценены как высоко вероятные для обсуждения при проявлении лести.

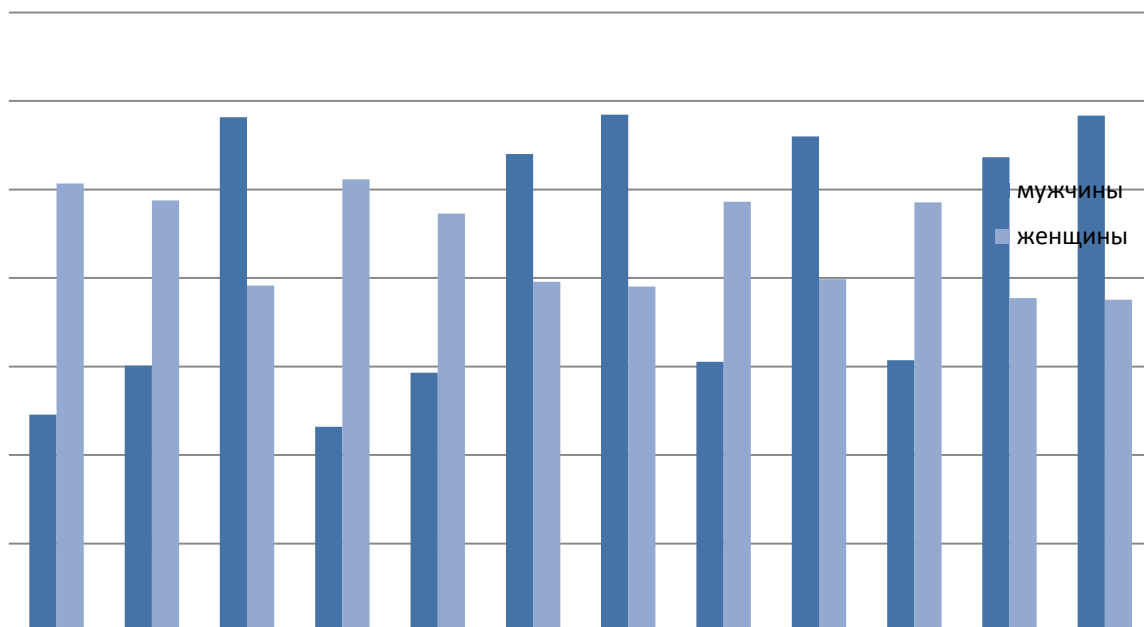


**Рисунок 9. Представления о содержании лести: «Чаще всего, когда льстят, говорят человеку о его ...» (Средние значения)**

Поскольку имеют место разные ролевые предписания, связанные с коммуникативным поведением мужчин и женщин, а также с общением с мужчинами или женщинами, мы предположили, что представления о лести будут различаться у студентов разного пола. Значимые различия проиллюстрированы на рисунке 10.

Итак, с точки зрения *мужчин*, лесть с большей вероятностью обращена к человеку, который нравится, прибегают к лести искренние люди, хорошо умеющие общаться, а также дети. Мужчины чаще отмечают, что лесть в общении – обычное явление и часто может содержать информацию о достоинствах связанных с реципиентом людей. По мнению *женщин*, лесть связана с ложью и подхалимажем, реализуется в адрес человека, который не нравится, и от которого чего-то хотят. Женщинам известно больше льстивых людей, и это лживые люди. На основании выявленных различий можно предположить, что мужчины оценивают лесть более позитивно, чем женщины.





**Рисунок 10. Значимые различия в представлениях о лести между мужчинами и женщинами. Данные по критерию Манна-Уитни, средние ранги, уровень значимости  $\leq 0,05$**

Мы не получили значимых различий представлений о лести, так или иначе связанных с деловой сферой (например, упоминания о работе, о начальнике/подчинённом), что согласуется с данными М.А. Курилкиной [8] о том, что пол не влияет на общее отношение к лести как феномену делового общения.

При сравнении выборок студентов, обучающихся по разным направлениям, мы обнаружили ряд значимых различий. Однако они повторяли некоторые из различий, выявленных при сравнении выборок испытуемых разного пола. Поскольку среди студентов направления «Психолого-педагогическое образование» подавляющее большинство составляли женщины, а среди студентов направления «Физическая культура» мужчин и женщин было примерно поровну, то можно заключить, что выявленные различия связаны с гендерной, а не с профессиональной принадлежностью. Также можно высказать предположение о том, что на 2-3 курсах профессиональная принадлежность ещё не наложила значимого отпечатка на представления об исследуемом нами коммуникативном явлении.

Итак, на основании проделанного анализа эмпирических данных можно предложить обобщённый портрет адресата лести – обладающая более высоким социальным статусом и более высокой должностью старшая по возрасту женщина, расположения которой хотят добиться для получения личной пользы. Лстец, в свою очередь, это человек молодой, хорошо

умеющий общаться, но неискренний и лживый. Пол значения не имеет. Лесть чаще всего проявляется в деловой сфере, но содержание может иметь любое, не только связанное с профессиональными качествами и успехами адресата. Лесть лжива, для реципиента вредна, применение её нежелательно, но иногда допустимо. Всё же испытуемые стараются не прибегать к лести, хотя нередко сталкиваются с нею, наблюдая за другими людьми. Умение распознать лесть считают полезным, себя оценивают как владеющих этим умением и слабо поддающихся влиянию лести.

Разработанный методический инструментарий и полученные при помощи него данные могут найти применение в тренинговой и консультативной работе по повышению коммуникативной компетентности.

В качестве перспектив для дальнейших исследований в данном направлении мы полагаем изучение представлений о лести у разных возрастных групп, у работающих специалистов разных профилей, а также во взаимосвязи с различными качествами личности.

#### ***Библиографический список:***

1. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология человеческих отношений / Э. Берн. – М.: Эксмо-Пресс, 2017.
2. Гутарева Н.Ю. Функции лести в ходе реализации коммуникации // Филологические науки. Вопросы теории и практики / Н.Ю. Гутарева. – Тамбов: Грамота, 2011. - № 2 (9). - С. 66-68.
3. Даль В.И. Толковый словарь великорусского языка / В.И. Даль. – М.: Прогресс, Универс, 1994.
4. Ефремова Т.Ф. Современный словарь русского языка три в одном: орфографический, словообразовательный, морфемный: около 20 000 слов, около 1200 словообразовательных единиц / Т.Ф. Ефремова. – М.: АСТ, 2010. – 699 с.
5. Знаков В.В. Макиавеллизм: психологическое свойство личности и методика его исследования / В.В. Знаков // Психологический журнал. – 2000. – том 21. - № 5. – С. 16-22.
6. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений / Е.П. Ильин. — СПб.: Питер, 2009. — 576 с.: ил.
7. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей / Д. Карнеги. – М.: Попурри, 2016.
8. Курилкина М.А. Социально-психологическая феноменология лести в деловом общении. Автореф. дисс. ... канд. психол. наук / М.А. Курилкина. – Москва, 2009. – 23 с.
9. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – М.: ООО «А ТЕМП», 2006. — 944 с.
10. Чалдини Р. Психология влияния / Р. Чалдини. – СПб.: Питер, 2001.
11. Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор. / Э. Шостром /

## Приложение

### Анкета «Представления о лести»

**Инструкция:** Оцените по шкале от 1 (совсем не согласен) до 5 (полностью согласен) степень согласия с нижеследующими утверждениями

#### Определения лести и связанные понятия

Лесть – это:	оценка
Комплименты	1 2 3 4 5
Похвала	1 2 3 4 5
Выражение хорошего отношения	1 2 3 4 5
Ложь	1 2 3 4 5
Подхалимаж	1 2 3 4 5
Способ добиться расположения другого человека, понравиться ему	1 2 3 4 5
Проявление вежливости	1 2 3 4 5
Манипуляция	1 2 3 4 5
Шутка	1 2 3 4 5
Другое (укажите, что)	1 2 3 4 5

#### Ситуация лести

Чаще всего лесть имеет место:	оценка
В семье / среди родственников	1 2 3 4 5
На работе / учёбе / в официальном взаимодействии	1 2 3 4 5
Среди друзей / приятелей	1 2 3 4 5
Среди малознакомых людей	1 2 3 4 5
Другое (укажите, где)	1 2 3 4 5

#### Адресат лести

Чаще всего лесть адресована:	оценка
Человеку, который нравится	1 2 3 4 5
Человеку, который не нравится	1 2 3 4 5
Вышестоящему по должности (начальнику)	1 2 3 4 5
Нижестоящему по должности (подчинённому)	1 2 3 4 5
Человеку, занимающему более высокий социальный статус	1 2 3 4 5
Человеку, занимающему более низкий социальный статус	1 2 3 4 5
Старшему по возрасту	1 2 3 4 5
Младшему по возрасту	1 2 3 4 5
Мужчинам	1 2 3 4 5
Женщинам	1 2 3 4 5
Близкому человеку	1 2 3 4 5
Знакомому	1 2 3 4 5
Незнакомому	1 2 3 4 5
Человеку, от которого что-то хотят	1 2 3 4 5
Человеку, о котором заботятся	1 2 3 4 5
Другое (укажите)	1 2 3 4 5
Если льстят мне	оценка
Мне иногда льстят	1 2 3 4 5
Я обычно замечаю, когда мне льстят	1 2 3 4 5
Мне приятно, когда мне льстят	1 2 3 4 5
На меня можно повлиять, применив лесть	1 2 3 4 5

#### Субъект лести

<b>Чаще всего льстят:</b>	оценка
Искренние люди	1 2 3 4 5
Неискренние люди	1 2 3 4 5
Люди, хорошо умеющие общаться	1 2 3 4 5
Люди, плохо умеющие общаться	1 2 3 4 5
Правдивые люди	1 2 3 4 5
Лживые люди	1 2 3 4 5
Мужчины	1 2 3 4 5
Женщины	1 2 3 4 5
Молодые	1 2 3 4 5
Пожилые	1 2 3 4 5
Дети	1 2 3 4 5
Другое (укажите)	1 2 3 4 5
<b>Если льщу я:</b>	оценка
В жизни мне приходилось льстить другим людям	1 2 3 4 5
Я часто прибегаю к лести	1 2 3 4 5
Я использую лесть, чтобы повлиять на людей и добиться своего	1 2 3 4 5
Я использую лесть, чтобы сделать человеку приятное	1 2 3 4 5
Я стараюсь никому не льстить	1 2 3 4 5
Я использую лесть, чтобы ... (укажите)	1 2 3 4 5
<b>Если льстят другие люди:</b>	оценка
Я часто наблюдал, как один человек льстил другому	1 2 3 4 5
Мне известно много льстивых людей	1 2 3 4 5
Я обычно замечаю, когда кому-нибудь льстят	1 2 3 4 5

*Отношение к лести*

<b>Отношение к лести</b>	оценка
Полезно уметь вовремя применить лесть	1 2 3 4 5
Я негативно отношусь к лести	1 2 3 4 5
Лесть вредна для того, кому льстят	1 2 3 4 5
Лесть вредна для того, кто льстит	1 2 3 4 5
Я ничего не имею против лести	1 2 3 4 5
Полезно уметь распознать лесть	1 2 3 4 5
Приятно, когда тебе льстят	1 2 3 4 5
Лесть – обычное явление в общении	1 2 3 4 5
Моё отношение к лести можно охарактеризовать как	1 2 3 4 5

*Содержание лести*

<b>Чаще всего, когда льстят, говорят человеку о:</b>	оценка
Внешности	1 2 3 4 5
Личных качествах	1 2 3 4 5
Способностях / опыте / профессионализме	1 2 3 4 5
Успехах / результатах деятельности	1 2 3 4 5
Действиях / поступках	1 2 3 4 5
Положении в обществе	1 2 3 4 5
Принадлежащем ему имуществе, вещах	1 2 3 4 5
Связанных с ним людях (детях, родственниках, учениках и .т.д.)	1 2 3 4 5
Другом (укажите, о чём)	1 2 3 4 5