«Психолінгвістичні маркери»

**ПСИХОЛІНГВІСТИЧНІ МАРКЕРИ МАКІАВЕЛЛІСТИЧНОЇ ОСОБИСТОСТІ**

**ЗМІСТ**

|  |  |
| --- | --- |
| **ВСТУП** | **3** |
| **РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ТИПІВ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ В НАУКОВІЙ ЛІТЕРАТУРІ** |  |
| 1.1. Характеристика поняття «макіавеллізм» | 5 |
| 1.2. Взаємозв’язок макіавеллізму та маніпуляції | 9 |
| 1.3. Типи маніпулятивної поведінки | 11 |
| **РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЯВУ МАКІАВЕЛЛІЗМУ У КОНТЕКСТІ АВТОРСЬКОЇ КАЗКИ** |  |
| 2.1. Характеристика вибірки та методів дослідження | 16 |
| 2.2. Результати дослідження |  |
| 2.2.1. Аналіз результатів тренінгової роботи | 18 |
| 2.2.2. Психологічний аналіз авторських казок досліджуваних | 21 |
| 2.2.3. Дослідження психолінгвістичних маркерів у казках опитуваних | 27 |
| **ВИСНОВКИ** | **29** |
| **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ** | **31** |
| **ДОДАТКИ** | **34** |

**ВСТУП**

Зазвичай, згадки будь-якої людини про психологічний вплив мають негативне забарвлення, і на це є свої причини. Одні маніпулюють іншими, тому що це дозволяє їм відчути свою владу і уникнути відповідальності. Однак маніпуляція має і зворотну сторону: ми ніколи не будемо по-справжньому близькі з людиною, якою намагаємося маніпулювати. Адже в основі цих відносин немає ні чесності, ні щирості. Визначивши ситуацію, люди починають вибудовувати позиції, що дозволяють їм досягти власних цілей в заданих обставинах. І дуже часто, самі того не розуміючи, вони звертаються до психологічного впливу, як до менш затратного ресурсу. У такому випадку, не дуже вправного маніпулятора можна легко виявити, що не скажеш про макіавелліста. Він вправно вселяє людині відчуття провини, шантажує, погрожує, лестить. Він уміє точно віднайти слабкі місця і використовувати ці слабкості проти інших. За допомогою хитрих прийомів змушує служити своїм цілям на шкоду інтересам об’єкту впливу. Люди виконують побажання або накази макіавеллістів на шкоду собі, ніби втративши волю. Такі психологічні «ігри» часом тривають роками, отруюючи життя.

За останні 20 років темі психологічного впливу була присвячена достатня кількість емпіричних досліджень. Все частіше учених та інших людей цікавить думка, як і чому хтось із нашого оточення прибігає до маніпулятивного впливу. Вчених цікавить, які стратегії найчастіше використовують у повсякденній міжособистісній взаємодії (Р. Чалдіні), як вибір тактик залежить від особистісних властивостей людини (Дж. Хіггінс), ситуації, статусу, від того, чи є індивід, на якого впливають, знайомим або незнайомим, один він або не один і таке подібне.

Серед вітчизняних учених-психологів дослідженням поняття психологічного впливу і макіавеллізму взагалі займалися: М. С. Єгорова, Т. С. Кабаченко, Г. О. Ковальов, В. М. Куніцина, В. О. Татенко, В. П. Шейнов.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.** Робота написана в межах наукової теми кафедри загальної та соціальної психології ХДУ «Соціально-психологічні технології розвитку особистості» (Державний реєстраційний номер 0115U001718).

**Мета наукової роботи:** емпірично дослідити прояв макіавеллізму у контексті авторської казки.

**Об’єктом дослідження** є макіавеллістичний вплив.

**Предметом** є психолінгвістичні маркери у казці, як засіб прояву макіавеллізму.

**Завдання дослідження:**

1. Теоретично проаналізувати та опрацювати літературу із зазначеної теми.
2. Визначити та опрацювати різницю психологічних понять «макіавеллізм» та «маніпуляція».
3. Емпірично дослідити прояв макіавеллізму в авторських казках студентів.

З метою вирішення поставлених завдань були використанні *теоретичні методи аналізу* (аналіз, синтез, узагальнення), *емпіричні методи* (анкетування, тренінгові форма роботи), *статистичні методи* (метод контент аналізу).

**Апробація результатів**. Результати дослідження були впроваджені на базі Херсонського академічного ліцею ім. О.В. Мішукова Херсонської міської ради при Херсонському державному університеті (довідка про впровадження від 30.01.2019 № 41-33/19).

**Публікації.** Результати наукової роботи відображені у двох статтях: у фаховій (Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Психологічні науки. Вип. 4 ‒ Херсон, 2018. – С. 68-73) та у періодичному виданні (Студентські наукові студії. Збірник наукових праць студентів. Частина 2. – Херсон: ХДУ, 2018. – с. 21-24).

Наукова робота складається зі вступу, двох розділів, висновку, списку використаних джерел та додатків.

**РОЗДІЛ 1**

**ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ТИПІВ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ В НАУКОВІЙ ЛІТЕРАТУРІ**

**1.1.** **Характеристика поняття «макіавеллізм»**

Виникненню макіавеллізму слугували погляди та праці середньовічного італійського політичного мислителя, письменника, історика Нікколо Макіавеллі (1469 – 1527). На думку Макіавеллі, щирість і всі інші чесноти не мають цінності, якщо обман, зрада і сила є більш вигідними. Люди, які перебувають при владі, повинні бути без принциповими політиками, навіть якщо це не їх звичний стиль керівництва [14]. Однак, нещодавні історичні дослідження стверджують, що його праця «Володар», яка і була основою створення поняття макіавеллізму, є не новою, а лише обґрунтуванням відомих філософських суджень Платона, Теренція, Лівія і Данте [15]. Тому, ідея маккіавелізму, яким ми його знаємо, бере початок ще з глибокої давнини, і вона не стосується виключно психології. Вперше, цей термін був застосований стосовно політики, що нехтувала нормами моралі.

Надзвичайно важко віднайти перші згадки макіавеллізму в психологічній літературі, але цілком можливо прослідкувати період становлення цього поняття. Вперше, макіавеллізм був застосований стосовно політики, що нехтувала нормами моралі, і у цьому значенні був уміщений у політичний словник. Але пізніше, макіавеллізм витіснила маніпуляція. Однією з причин такої заміни є те, що маніпуляція містить у собі не одне значення, мова йде вже не стільки про окремих політичних лідерів, скільки про цілі політичні інститути. Наприклад, ЗМІ, які програмують думку та устремління людей. У такому випадку, поняття макіавеллізм дуже вдало може застосовуватися як вузькоспеціалізований психологічний термін.

Зарубіжні психологи зазвичай розуміють макіавеллізм, як схильність людини в ситуації міжособистісного спілкування маніпулювати іншими людьми тонкими, ледь помітними або не фізично агресивними способами, такими як лестощі, обман, підкуп та залякування [23]. Макіавеллізм варто розглядати як кількісну характеристику. Тобто, кожна людина, в однаковій мірі схильна маніпулювати іншими, але у різній частотності прибігає до такого методу міжособистісного спілкування.

Дослідники, які найбільш активно вивчали макіавеллізм, як психологічний феномен Р. Крісті та Ф. Гейс, формулюють власне розуміння цього поняття: «Макіавеллізм представляє собою психологічний синдром, що базується на поєднанні когнітивних, мотиваційних та поведінкових характеристик» [25]. При цьому основними складовими макіавеллізму, як властивості особистості є:

1. Впевненість суб’єкта в тому, що при спілкуванні з іншими людьми, ними можна, і навіть потрібно, маніпулювати.
2. Навички. Конкретні уміння маніпулювати.

Макіавеллістичні переконання і навички можуть не співпадати і реалізовуватися автономно. У доказ цьому твердженню, провели дослідження, що було направлено на вивчення проявів макіавеллізму в онтогенезі. І отримали такі результати: одні діти переймають у батьків систему переконань, яка опосередковано впливає на їх поведінку, а інші – наслідують успішні маніпулятивні засоби, що активно використовують їх батьки, однак не переймають у них макіавеллістичних переконань [5]. Іншими словами, макіавеллістичні переконання проникають у свідомість людини, тим самим програмує її поведінку, і змінює матрицю, що відповідає за формування рис характеру людини [13]. У той час як маніпуляція має поверховий вплив на свідомість людини.

Вивчення макіавеллізму в психологічному портреті особистості В.П. Шейновим, дало змогу дослідникам щоразу відкривати нові риси макіавеллістичної особистості. Такі як: домінантність, агресивність, асоціальність. Неодноразові дослідження стверджували, що людина з високим рівнем макіавеллізму вороже і скептично ставиться до інших, аргументуючи це тим, що до неї висувають надвисокі вимоги. Однак сама, дуже вибагливо ставиться до інших, вимагаючи бездоганності у всьому.

Люди з високим рівнем макіавеллізму завжди схильні демонструвати свої сильні сторони. Вони роблять це незалежно від ситуацій і обстави. У спілкуванні вони, найчастіше, орієнтуються тільки на себе, а не на партнера. Макіавеліст розумний, сміливий, амбіційний, наполегливий та егоїстичний. Йому характерна конструктивна і домінантна стратегія поведінки. Людина з низьким рівнем макіавеллізму, найчастіше боягузлива, нерішуча, легко піддається впливу, чесна, сентиментальна та надійна [15].

Як ми раніше згадували, макіавелліст потужно впливає на структуру нашої свідомості і психіки. Т.С. Кабаченко під психологічним впливом розуміла «зміну психологічних характеристик особистості, групових норм, громадської думки або настрою за рахунок використання психологічних, соціально-психологічних закономірностей» [6]. Спираючись на цю думку, ми розуміємо, що для макіавелліста і маніпулятора у тому числі, результат психологічного впливу буде залежати від обраної стратегії. Вітчизняні психологи пропонують кілька типологій стратегій впливу на людину, основним критерієм яких є ставлення до партнера по спілкуванню як до суб'єкта чи як до об'єкта [12]. Проаналізувавши існуючі типології, ми виділили типологію Г. О. Ковальова, який вважав, що у реальному житті існують три основні стратегії – «маніпулятивна», «імперативна» і «розвиваюча».

*Імперативна стратегія* відповідає «об'єктній» або «реактивній» парадигмі в психології, згідно з якою психіка і людина в цілому розглядаються як пасивний об'єкт впливу зовнішніх умов і продукт цих умов. Використання імперативних методів впливу найчастіше призводить лише до зовнішнього короткочасного підпорядкування з боку об'єкта впливу і не зачіпає глибинні структури його психічної організації. Імперативна стратегія найбільш доречна і ефективна в екстремальних ситуаціях, де потрібне оперативне прийняття і виконання важливих для збереження системи рішень в умовах тимчасового дефіциту, а також при регламентації ієрархічних відносин в системах «закритого» типу.

*Маніпулятивна стратегія* відповідає «суб'єктній» парадигмі, що ґрунтується на прийняті активності та індивідуальній вибірковості психічного відображення зовнішніх впливів, де суб'єкт сам впливає на перетворення психологічної інформації, що надходить ззовні. Маніпулятивна стратегія реалізується, головним чином, за допомогою прийомів підсвідомого стимулювання, що діє в обхід психічного контролю, а також так званих маскувальних і конверсійних технік, які блокують систему психологічних захистів або руйнують її, вибудовуючи натомість нову суб'єктивну просторово-часову організацію, іншими ми словами - нову модель світу.

*Розвиваюча стратегія* ґрунтується на «суб'єктно-суб'єктивній» або «діалогічній» парадигмі, в якій психіка виступає, як відкрите поле, що знаходиться в постійній взаємодії систем, які володіють внутрішнім і зовнішнім контурами регулювання. Психіка в цьому випадку розглядається як багатовимірне і «інтерсуб'єктне» за своєю природою, утворення. За словами Г. О. Ковальова: «Розвиваюча стратегія забезпечує, на відміну від двох інших стратегій, актуалізацію потенціалів власного саморозвитку кожної із взаємодіючих між собою систем. Психологічними умовами реалізації такої стратегії впливу є діалог і взаємна відкритість. Тобто, дві системи в стані діалогу починають утворювати якийсь загальний простір і тимчасову протяжність, створювати «обставини», у яких психологічний вплив перестає існувати, поступаючись місцем тимчасовій єдності цих систем» [11].

Окрім відомих, діючих типологій впливу на структуру нашої свідомості, відомо, що макіавеллізм, як особистісна характеристика, має гендерну специфіку. У чоловіків рівень макіавеллізму в середньому вищій ніж у жінок, жінки ж, у свою чергу, отримують вищі показники за такими шкалами макіавеллізму, як: обман та прагнення справити гарне враження; а також перевершують чоловіків у «щирій відвертості», яка є однією зі стратегій макіавеллізму [26; 24]. У дослідженнях П. Мудрак було доведено, що макіавеллізм тісно пов'язаний з екстернальним локусом контролю. Такий зв'язок може бути причиною миттєвого досягнення бажаної цілі. Оскільки зв'язок с інтернальним локус контролем, не може привести макіавеллістів до миттєвого результату шляхом маніпуляції та обману. Тобто, у цьому випадку, навколишня дійсність є ворожим фактором, і спонукає макіавелліста до використання будь-яких тактик, які на їх думку, допоможуть вижити та досягти успіху [28].

Прогнозуючи поведінку макіавеллістичної особистості, доречніше розглядати її у поєднанні з такими психологічними рисами, як нарцисизм та психопатія. Макіавеллізм, нарцисизм та психопатія разом утворюють «Темну тріаду», яка на асоціальному рівні поведінки приводить до схильності к насиллю [4; 27].

Отже, макіавелліст – це суб’єкт, який маніпулює іншими на основі власного кредо, тобто певних життєвих принципів, які слугують для нього виправданням маніпулятивної поведінки. Маніпулювання іншими людьми, на його думку, відповідає природі людини, тому він не бачить в цьому нічого поганого. Просто найбільш ефективний спосіб досягнення своїх цілей – використовувати для цього інших людей. Макіавеллізм, як психологічне поняття, пов'язаний з деякими базовими рисами особистості: локусом контролю, морально-етичним ставленням, а також, у деяких випадках (на специфічних вибірках, або при певному поєднанні психологічних характеристик) з великою кількістю специфічних рис.

**1.2. Взаємозв’язок макіавеллізму та маніпуляції**

Маніпуляцію нерідко порівнюють з макіавеллізмом. І дійсно, ці поняття настільки тісно переплетені, що відрізнити їх майже неможливо. Тому, розглянемо феномен маніпуляції докладніше, звертаючись до авторського розуміння маніпуляції різних учених-психологів.

Однією з перших книг, яка широко розкрила поняття маніпуляції, була «Людина, що маніпулює» німецького вченого Г. Франке, який надає таке визначення маніпуляції: «Під маніпулюванням у більшості випадків слід розуміти психологічний вплив, який здійснюється приховано, а отже, і на шкоду тим особам, на яких він спрямований. Найпростішим прикладом може бути реклама» [19]. Б. Бессонов розглядає маніпуляцію як форму духовного впливу, прихованого панування, управління людьми, що відбувається ненасильницьким методом [2]. В. Татенко розуміє маніпулювання як особливий різновид соціально-психологічного тиску, коли суб’єкт впливу ніби вдається до позитивного, асертивного, методу впливу, а насправді намагається обмежити свободу об’єкта [18].

У будь-якому випадку, незалежно від різноманітності наведених визначень, основна думка залишається тією ж. Людина – істота соціальна. Вона існує тільки у взаємодії, і розвивається тільки під впливом інших людей. Наше цілісне «Я», так чи так, завжди формується під впливом інших людей, і тому, таких феноменів, як маніпуляція та макіавеллізм, просто неможливо позбутися у повсякденному житті.

Трактуючи сутність маніпуляції та макіавеллізму, можна сказати, що вони співвідносяться один до одного, як компетентність та компетенція, як ціле та частинка цілого. Тобто, термін макіавеллізм найчастіше уживається у значенні риси особистості (макіавеллістична особистість), а маніпуляція – це опосередкований або прямий вплив, управління, контроль та програмування думок об’єкту, на який спрямована дія. Так само, існує думка, що людина може вже народитися макіавеллістичною особистістю, і уміти застосовувати вродженні навички, не усвідомлюючи це [5]. А маніпулятором людина не народжується, а стає, щоб уникнути неприємностей і домогтися бажаного.

Ще однією особливістю маніпуляції є те, що при такій поведінці, суб’єкт маніпуляції не тільки спонукає особистість до певної дії, а й усіма методами змушує думати, що вона сама прагне зробити це [7]. Через що і закріпилась думка, що маніпуляції є чимось негативним. Але якщо подивитись на це з іншого боку, ми розуміємо, що насправді у процесі маніпуляції участь приймають дві сторони – суб’єкт та об’єкт впливу. Тобто, якщо об’єкт маніпулятивної поведінки під впливом суб’єкта, з легкістю змінює або корегує власну думку, погляди, настрій і позицію взагалі – акт маніпуляції відбувся. Якщо ж людина не піддається і відкрито відстоює свої права на будь-що – акт маніпуляції не відбувся.. А отже, маніпуляція – не насилля, а спокуса. Кожна людина наділена силою духу, волею, мужністю, тому може протистояти спокусам. А чи стане вона це робити, чи ні, залежить від неї самої [9].

Отже, різниця між маніпуляцією та макіавеллізмом розкривається у тій самій мірі, як і взаємозв’язок. Спільне те, що маніпуляція і макіавеллізм є однаково психологічним впливом на свідомість людини. Відмінність макіавеллізму від маніпуляції полягає у тому, що макіавеллізм є психологічним впливом, який здійснюється прихованими шляхами, методами та намірами, такими як обман, лестощі та підкуп. Маніпуляція – це поверховий впливом на свідомість людини, вона не трансформує закодовану поведінкову систему людини. Тобто ніякий внутрішніх психічних перетворень, за маніпуляцією, не відбувається. На відміну від макіавеллізму, який активно вбудовується у характер людини, підлаштовуючи її під вдале застосування.

**1.3. Типи маніпулятивної поведінки**

Перш ніж звернутися до типів маніпулятивної поведінки, ми звернути увагу на таку проблему, що людина, яка на перший погляд може здаватися маніпулятором, насправді просто не вміє конструктивно взаємодіяти з оточуючими. Тому, ми вирішили розвести ці два уявлення про психологічний вплив. У випадку деструктивної взаємодії людина може проявляти агресивність, емоційну нестабільність та байдужість до стану співрозмовника. Тобто, така поведінка може говорити про звуження свідомості людини, але одночасно, під цією холодною байдужістю, вона може приховувати доброзичливість або дитячу вразливість. Якщо віднайти правильний підхід до такої людини і розкрити її потенціал, то вона, на відміну від професіонального маніпулятора, буде спроможна до конструктивної взаємодії [8].

Звертаючись до розуміння хто такий «професіональний маніпулятор», варто виділити основні ознаки такого типу особистості. Перша, незмінна ознака кожного маніпулятора - це прагнення оволодіти волею партнера. Маніпулятор завжди буде прагнути поставити партнера по спілкуванню у залежне становище [21]. Цю залежність він буде черпати у слабостях та страхах іншого, у будь-яких бажаннях, від яких особа не спроможна звільнитися (жага грошей, влади, слави, визнання, любові) [27].

Друга ознака маніпулятора у тому, що ви завжди знайдете в його судженнях заклик не до об'єднання, а до відокремлення. Маніпулятор буде переконувати «жертву» у необхідності боротьби «за місце під сонцем», у необхідності позиції сили – чим більше твоя сила і здатність контролювати інших, тим вище ти піднімаєшся як господар становища; з людьми потрібно не дружити, а сварити їх між собою, щоб швидше перемогти. До того ж, інтрига – найвідоміша ознака маніпулятора. Інший – це завжди лише засіб досягнення власних цілей.

Звичайно, майстерно виконану маніпуляцію відразу розпізнати дуже важко, але якщо покладатися на власну інтуїцію, то вона завжди підкаже, що «тут щось не так». Потрібно, в першу чергу, прислухатися до власних відчуттів. Якщо у особи виникає почуття, що вона робить щось всупереч своїй волі і врозріз з власними принципами, що партнер чогось недоговорює, то можна рекомендувати приступати до захисту від маніпулятивного впливу [10]. При цьому слід пам'ятати, що втеча, агресія, плач і істерика є дитячими способами психологічного захисту і найчастіше також носять руйнівний, деструктивний характер [1].

Спираючись на цілковите розуміння хто такий «професійний маніпулятор» і його позицію під час взаємодії можна виділити типи маніпулятивної поведінки. Згідно з Е. Шостромом, кожна людина є в тій чи тій мірі є маніпулятором. Але маніпуляція зовсім не обов'язково є необхідним елементом життя. Щоб обійтися без маніпуляції, потрібно зрозуміти її сутність і стати психологічно досвідченим. Так, деякі маніпулятори, ознайомившись з багатьма літературними джерелами та засвоївши методи маніпуляції, можуть вийти на новий рівень маніпуляції. Психологічна література і психологічна термінологія надають їм виправдання і обґрунтування, чому вони не можуть чинити інакше. Тому, дотримуючись думки, що у кожному із нас «живе» маніпулятор, Е. Шостром виділив кілька типів маніпуляторів [22]:

1. *Диктатор.* Перебільшує свою силу. Домінує, наказує, і робить усе, щоб керувати своїми жертвами.

2. *«М’який».* Зазвичай жертва «Диктатора», і його протилежність. Домагається чималої майстерності у взаємодії з ним. Перебільшує свою чутливість; багато забуває, не чує, мовчить.

3. *Обчислювач.* Перебільшує свій контроль. Обманює, перебільшує, намагається перехитрити і перевірити інших людей.

4. *Докучливий.* Перебільшує свою залежність. Це особистість, що прагне бути відомою та об’єктом турбот. Дозволяє іншим робити за нього роботу.

5. *Хуліган.* Перебільшує свою агресивність, жорстокість, недоброзичливість.

6. «*Гарний хлопець».* Схильний перебільшувати свою дбайливість, любов, «вбиває» своєю добротою. У певному сенсі, зіткнення з ним набагато шкідливіше, ніж з «Хуліганом». «Гарний хлопець» майже завжди виграє.

7. *Суддя.* Перебільшує свою критичність. Нікому не вірить, сповнений обвинувачень, обурення, нікого не прощає.

8. *Захисник.* Протилежність «Судді». Надмірно підкреслює свою підтримку і поблажливість до помилок. Він шкодить іншим, співчуваючи їм понад усе, не даючи своїм «підзахисним» змоги стати на ноги і рости самостійно. Замість того щоб зайнятися своєю справою, готовий піклуватися про потреби інших.

Особливістю, яка об’єднує всі типи воєдино у значенні «маніпулятор», є те, що не дивлячись на бажання маніпуляторів керувати іншими, вони так само потерпають від власної поведінки. Протягом усього шляху становлення маніпулятора, як професіонала своєї справи, він піддається різним внутрішнім модифікаціям. Як відомо, будь-який маніпулятор, не залежно від типу, до якого належить, в першу чергу вдається до своїх сильних сторін особистості. А значить, шляхом саморефлексії, майстерний маніпулятор визначає свої сильні сторони, яких дотримується, а слабких – позбавляється. Що неодмінно породжує внутрішню боротьбу індивіда. Адже ми знаємо, що не можна просто відсікти ліву руку, тому що вона менш корисна за праву, так і настільки ж нерозумно «ампутувати» якусь частину своєї особистості.

Іншою особливістю, яка об'єднує всі типи, є не тільки бажання керувати, а й потреба в керівництві згори [20]. Тобто, маніпулятор виділяє більш простий варіант визначення «добра» і «зла» – шляхом втручання авторитарної особистості. Але парадокс у тому, що розуміння сильних і слабких сторін особистості маніпулятора авторитарною стороною, залишається суто суб'єктивне. І таким чином, маніпулятор остаточно позбавляється власної актуалізаційної (творчої) поведінки. І тоді, ми розуміємо, що маніпуляція породжується незадоволеністю собою і своїм світом.

Визначивши вісім маніпулятивних типів, Е. Шостром віднайшов чотири системи маніпулювання, застосування яких залежить від основного типу темпераменту маніпулятора:

1. *Активний маніпулятор* діє весь час з позиції сили, приховує свою слабкість. Користується своїм соціальним становищем: батько, старший за званням, учитель, начальник. Часто використовує техніку прав і обов'язків. Управляє людьми, як «ляльками-маріонетками». Його мета – розділяти і панувати.

2. *Пасивний маніпулятор* є протилежністю активному. Якщо активний діє з позиції сили, то пасивний діє з позиції слабкості, млявості, бездіяльності. Він прикидається безпорадним, змушуючи таким чином працювати за себе «Активного», і в кінцевому результаті виграє в «Активного маніпулятора». Основний сенс його поведінки – не викликати роздратування.

3. *Маніпулятор, що змагається* розглядає життя, як поле битви, стадіон для змагань, що вимагає постійної пильності. Якщо ти щось випустиш з поля зору, то обов'язково програєш, тому для маніпулятора, що замагається життя – це виграш чи програш, третього варіанта не існує. Для нього, люди – суперники, у яких треба вигравати. Залежно від сили суперника або ситуації, він вибирає стратегію то пасивного, то активного маніпулятора, переслідуючи єдину мету – отримати виграш будь-якою ціною.

4. Четвертий маніпулятивний тип - *байдужий маніпулятор*. Він грає роль байдужої, абсолютно апатичної людини. Хоча насправді, веде складну маніпулятивну гру, як кішка.

Отже, як тактика, маніпуляція застосовується ким завгодно і де завгодно. Будь-яке використання міфів, метафори або переключення уваги на іншу тему є своєрідним маніпулюванням. Виходячи з цього, ми можемо стверджувати, що людина може застосовувати маніпуляцію навіть декілька разів на день, але у такому випадку, вона може нести як конструктивний, так і деструктивний характер. У випадку деструктивної взаємодії, об’єкт впливу може зазнати великої шкоди, а у випадку викриття такого впливу, маніпулятор може навіть сам собі нашкодити. Конструктивна маніпуляція є більш дієвим способом досягання будь-якої цілі. Вона не потребує великої кількості емоційних та розумових затрат і обертається як щодо суб’єкту впливу, так і щодо маніпулятора, процесом, який у меншій мірі переступає волю людини.

**РОЗДІЛ 2**

**ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЯВУ МАКІАВЕЛЛІЗМУ У КОНТЕКСТІ АВТОРСЬКОЇ КАЗКИ**

**2.1. Характеристика вибірки та методу дослідження**

Нами було проведено експериментальне дослідження з метою виявлення осіб з високим рівнем макіавеллізму, шляхом виявлення і аналізу психолінгвістичних маркерів у контексті авторської казки.

Дослідження проходило у три етапи:

1. Проведення тренінгової роботи;

2. Написання авторської казки;

3. Заповнення шкали МАК.

Шкала «Макіавеллізм», або Мак-шкала [див. додаток А] є психодіагностичною методикою, яка спрямована на виявлення та кількісну оцінку специфічної форми психологічного захисту (або комплексу захистів), поведінки, соціальної позиції та відповідної особистісної орієнтації, які поєднуються у відповідному понятті «Макіавеллізм». У дослідження шкала «МАК» була включена задля виявлення кількісного показника рівня макіавеллізму.

Опитувальник складається з 20 пунктів, в яких досліджуваний має виразити ступінь своєї згоди або незгоди. Оцінка тверджень проводиться за 7-бальною шкалою: від «абсолютно не згоден» (1 бал) до «повністю згоден» (7 балів). Під час обробки результатів підраховується сума балів за всіма пунктами, при цьому пункти № 3, 4, 6, 7, 9,10, 11, 14, 16 і 17 оцінюються за зворотною шкалою. Отриманні результати інтерпретувалися за такою шкалою: до 50-ти балів і нижче – низький рівень макіавеллізму, від 50-ти і вище – високий рівень.

Область застосування шкали – індивідуальна і групова психологічна, психотерапевтична та психокорекційна робота. Шкала дозволяє виміряти і виявити схильність індивіда до маніпуляції – причому схильність особистісну, яка важко віднаходиться іншими психодіагностичними методиками. Шкалу можна використовувати повторно для відстеження особистісних і поведінкових змін.

Казка, як метод дослідження широко використовується у сучасній психології, адже в казках на символічному рівні відображаються основні психологічні проблеми людей – наші архетипічні внутрішні конфлікти. З точки зору аналітичної психології, будь-яка казка символічно описує внутрішній процес, а не зовнішні події або відносини з іншими людьми. На думку юнгіанського аналітика Юлії Казакевич: «Герої казки трактуються як різні складові однієї особистості, взаємовідносини між якими призводять до трансформації та особистісного зростання». Саме з цієї причини, ми обрали казку, як один із центральних методів нашого дослідження.

На другому етапі експериментального дослідження, написання авторської казки, нами була задана інструкція: *«В одному віддаленому королівстві, на околиці невеличкого селища, жив(ла) герой/героїня на ім’я … . І одного разу, відкрилася йому/їй велика таємниця: його/її призначенням було стати королем/королевою, але ще в дитинстві, шляхом підступної змови, він/вона був(ла) позбавлений(а) спадщини та відправлений(а) на виховування літньою парою, які й виростили його/її. Але тепер, роки потому, герой/героїня вирішив(ла) повернути те, що по праву належить йому/їй. Так і почалася подорож нашого(ї) героя/героїні.».*

Наведена інструкція є початком казки кожного досліджуваного. Вона сформована таким чином, щоб підвести автора до історії, в якій центральною темою є досягнення мети, адже як згадувалося раніше, макіавеллізм можливо виявити лише у ситуації, яка потребує активних дій від людини. Інструкція дозволяє уникнути другорядної, менш важливої інформації і зосередити увагу досліджуваного на основній цілі й сюжетній лінії. При цьому, ми не забороняли вводити другорядних героїв, адже їх взаємодія з головним героєм є вагомою частиною аналізу і виявлення макіавеллістичного характеру особистості. Королівство є символом боротьби, сили та завоювання. Найчастіше цей символ використовується у казках, що мають едіпальний або філософський характер, який, у більшості випадків, зустрічається у казках юнацького віку. Тому, центральною темою авторської казки, ми обрали «завоювання королівства».

Аналіз отриманих авторських казок здійснювався за наступним алгоритмом:

1. Опис образу головного героя за юнгіанською концепцією, а саме, психологічні характеристики, що відображають самість автора казки. Чи реально співпадають написанні автором три якості головного героя з контекстом казки.
2. Стать героя. Чи співпадає стать героя зі статтю автора.
3. Яким шляхом головний герой досягнув мети (самотужки чи за допомогою інших, якщо взаємодіє з кимось, то як саме).
4. Аналіз контексту.
5. Визначення мотиваційних, поведінкових та когнітивних психолінгвістичних маркерів.

Надалі, після обробки шкали «МАК» й визначення рівня макіавеллізму, отримані результати ми порівнюємо із психолінгвістичними маркерами, що ми виокремили у контексті казки.

**2.2.** **Результати дослідження**

Задля досягнення мети дослідження нами були опрацьовані результати за допомогою двох методів – контент-аналіз авторських казок та аналіз поведінки досліджуваних під час тренінгу. Де перший слугує методом отримання сирих кількісних і якісних даних, а другий – підтвердженням цих даних, шляхом перенесення учасників у штучно створенні умови, що потребують досягання певної цілі.

* + 1. **Аналіз результатів тренінгової роботи**

Нами була розроблена тренінгова програма, у якій брали участь 30 студентів першого та другого курсів, віком від 17 до 20 років. Час проведення тренінгу – 1 година. Він має дві основні цілі: перша, оприлюднена мета – розвиток компетенції цілепокладання, ріст рівня самоактуалізації і осмислення власних стратегій учасниками тренінгу; друга, прихована, мета – провести у тренінговій групі аналогію зі складними життєвими ситуаціями й під час їх вирішення, через ігрову форму, прослідкувати за зовнішніми проявами макіавеллізму.

Тренінгова програма включала:

1. Вправу «Їжак». Вправа проводиться в парах. Один із пари «згортається» в клубочок і зберігає положення. Завдання другого – розгорнути його, знайти підхід, встановити взаєморозуміння створити умови, при яких «їжачок» захоче сам розкрутитися. Після чого учасники міняються ролями. Вправа закінчується обговоренням.

2. Вправу «Мерщій до своєї цілі». Кожному з учасників надається клейкий аркуш паперу, на якому він має написати ціль, яка на сьогоднішній день є актуальною для нього. Після чого, тренер просить приклеїти аркуш на підлогу будь-де в аудиторії. Коли завдання виконано, учасники встають, беруться за руки і одночасно мають дотягнутися до власної цілі. Ця проста вправа має діагностичний ефект не тільки у випадку цілепокладання, а й тому що учасник демонструє власну поведінку, яка може містити передумови макіавеллізму.

Під час тренінгу, ми відстежили макіавеллістичну стратегію поведінки у 70% випадків. Наприклад: у першій вправі учасник А. спочатку намагався домовитися з «їжачком», а коли той не розкрився, спробував силоміць підняти його. Як зазначалося раніше, людина з макіавеллістичною стратегією поведінки не вміє програвати, тому намагається використати будь-які методи досягнення цілі, просуваючись від примітивних до тих, які на його думку є більш дієвими. Учасник Л. і кілька інших, спробували підкупити опонента, а як відомо, така поведінка є передумовою сильної макіавеллістичної особистості.

Під час проведення та обговорення другої вправи, були виявленні дієві прояви макіавеллістичної особистості. Під час обговорення вправи, учасниця Д. висловила думку, що в неї виникло бажання зібрати стікери інших учасників та віднести їх до власного аркуша. Така форма поведінки є спробою створити ілюзорну взаємовигоду, і цим самим максимально заощаджує власні життєві ресурси. Така людина зазвичай володіє мистецтвом навіювання, вона з легкістю може запевнити будь-яку людину у правоті власної думки або стратегії, і повести за собою інших. А за умови досягнення цілі, самостійно отримує усі «золоті» нагороди. Були учасники, які хотіли розціпити руки й рушити до цілі самотужки, цілковито впевненні, що їм не потрібна допомога оточуючих. Така поведінка може бути пов’язана із сучасною проблемою більшості молоді – побоюванням звернутися по допомогу. Тому, зазначена стратегія не є макіавеллістичною, адже акт маніпуляції не може відбутися без суб’єкту впливу. Повною протилежністю є поведінка учасниці 3, яка залишила свій аркуш у протилежному боці від інших, тому, тримаючи за руки інших учасників, їй було важко дотягнутися до власної цілі. Але при цьому вона навіть не намагалася це зробити, а лише покірно пішла у інший бік, аби «Не заважати іншим учасникам». Така поведінка характерна не маніпулятивній особистості, а скоріше її «жертві». Учасниця Ю. стверджує, що ця штучно створена життєва ситуація допомогла їй зрозуміти, що у випадку досягнення актуальної цілі, варто знайти однодумця, з яким можна йти пліч о пліч. Ця стратегія поведінки також не є макіавеллістичною, адже містить у собі товариський характер, співпрацю та усну угоду.

Отже, за результатом тренінгу, ми змогли систематично диференціювати та виокремити окремі характеристики маніпулятора. Прослідкувати за дієвими проявами макіавеллістичної особистості, такі як егоїзм, агресивність та підкуп. І порівняти образи сильного та слабкого макіавелліста. У результаті, ми дійшли висновку, що обов’язковою складовою макіавеллістичного впливу є наявність суб’єкту впливу, адже слабкий маніпулятор обирає самостійний, незалежний шлях досягнення цілі.

**2.2.2. Психологічний аналіз авторських казок досліджуваних**

У ході дослідження, ми проаналізували великий масив казок і виділили декілька найпоказовіших робіт. Їх порівняння дасть змогу звернути увагу на різницю використання слів-маркерів людини з високим та низьким рівнем макіавеллізму. Аналіз проводився за алгоритмом, що наведений у розділі 2.1. Далі ми наведемо приклади казок людей з високим та низьким рівнем макіавеллізму.

Перша казка, яку ми проаналізували, досліджуваної К. з високим рівнем макіавеллізму (81 б.) [див. додаток Б].

1. Головна героїня – Катерина. Стать героїні відповідає статі автора. Покликаючись на алгоритм інтерпретації казки за Т. Рєпновою, можемо сказати, що автор приймає свої фемінні якості [4].

2. Якості головної героїні: хоробрість, інтелектуальність, рішучість. Усі три якості є характерними для «сильного» макіавелліста. Визначимо слова-маркери, що відповідають або не відповідають визначеним якостям.

* Хоробрість: не відповідає дійсності, автор хоче здаватися хоробрим, але *«Тихо підкралася», «Приспала пильність».*
* Інтелектуальність: відповідає дійсності, бо *«Стала до деталей продумувати хід своїх дій»*.
* Рішучість: відповідає дійсності, адже *«Зібравшись із силами, вирушила до замку»*.

Опис цих трьох якостей є невід’ємною частиною визначення макіавеллістичної особистості, адже як зазначалося раніше, такий тип людей зазвичай не відкривають своїх справжніх намірів і легко створюють ілюзію щирості.

3. Своєї цілі герой досягнув не самотужки, що цілком властиво сильному макіавеллісту. Спочатку головний герой поспішив за порадою до більш досвідченої і мудрішої людини, а коли ця можливість втратила свою актуальність, зібрав команду, що налічувала багатьох мешканців селища, тобто заручився підтримкою однодумців.

4. Як відомо, макіавеллізм проявляється в таких тонких методах маніпулювання, як лестощі, підкуп або залякування. Автор казки, за шкалою «МАК» отримав 81 бал, тобто проявив високий рівень макіавеллізму, і такий результат відображається у казці. Катерина використовує підкуп (обіцяє мешканцям селища земельну ділянку у володіння), при цьому керується суто особистими інтересами. Такий тип людей навряд чи піде у бій без власної вигоди. Жодних альтруїстичних намірів. Цікаво, що у кінці казки не йде мова про виконання обіцяного. Це може свідчити про небажання ділити успіх з іншими, адже герой перекриває обіцяну долю мешканцям, менш витратним для нього, але не менш значущим для інших, вчинком *(«Зруйнувавши злі чари та звільнивши мешканців…»).* Стратегія поведінки героя так само говорить про його макіавеллістичну направленість, оскільки макіавеллісту характерна конструктивна («Катерина стала до деталей продумувати хід своїх дій») та домінантна *(«Розділивши обов’язки між мешканцями селища, щоб вони затримали й приспали пильність стражі…»)* стратегія поведінки. До того ж, вона діяла обережно, неквапливо, нишком. Обеззброїла суперника, знищила його головний ресурс *(«Тихо підкралася і зламала корону»),* тим самим миттєво досягла власної мети, без зайвих зовнішніх та внутрішніх витрат.

5. Cеред психологічних маркерів домінують:

А) Поведінкові: «Зібрати свою команду», головним чином - не просто команду, в якій герой стане частиною єдиного механізму, а саме свою. Тобто мова йде про егоїзм, а як відомо, егоїзм є якістю макіавеллістичної особистості. «Тихо підкралася і зламала корону».

Б) Когнітивні: «Впевнившись у своєму плані.», «До деталей продумувати». Макіавеллістична особистість завжди має при собі план, вона дуже рідко діє спонтанно і необдумано.

В) Мотиваційні: «Відновити справедливість». Справедливість загалом, є болючим місцем будь-якого макіавелліста, так як він цілковито впевнений, що заслуговую на успіх не менше оточуючих.

Друга казка – робота досліджуваної Я., в якій використані слова-маркери макіавеллістичного характеру (62 бали за МАК – шкалою) [див. додаток В].

1. Головна героїня – Лейла. Стать героїні відповідає статі автора, а отже, вона приймає свої фемінні якості. Навіть, більше того, спираючись на докладний аналіз казки, ми можемо припустити, що Лейла є яскравим прикладом проекції автора у казках.

2. Автор зазначила такі основні якості героїні, як «Самовпевнена, зарозуміла *але* доброзичлива». Аналізуючи наданий уривок, ми дійшли висновку, що автор приймає свої негативні риси, і судячи з усього, навіть вважає їх своєю сильною стороною, власним ресурсом, з якого вона черпає силу та енергію задля досягнення цілі. Але, не дивлячись на це, вважає за потрібним звернути увагу на свої позитивні якості («але доброзичлива»). Така поведінка є раціональною для макіавелліста, адже як зазначалося раніше, така особистість відрізняється від маніпулятора використанням такого вправного прийому, як маскування справжніх намірів.

Визначимо слова маркери, що відповідають або не відповідають зазначеним якостям:

* Самовпевненість: відповідає дійсності, тому що героїня «…вирішила встановлювати свої правила», і до того ж вона впевнена, що «…зможе бути справедливою королевою».
* Зарозумілість: відповідає дійсності, адже «…дівчинка, як тільки навчилася говорити, стала проявляти деяку зарозумілість».
* Доброзичливість: відповідає дійсності, адже «Лейла вирішила, що пробачить батька і дала собі слово, що в ніякому разі не вчинить так зі своєю дитиною», але супротив у тому, що «…люди почали помирати від чуми. А Лейла раділа, адже тепер усе залежало від неї і ніхто не міг їй завадити».

3. Спочатку здається, що героїня самотужки досягла своєї цілі, але якщо уважно придивитися до сюжетної лінії казки, то можна помітити, що вона пожертвувала дружбою власного королівства із сусідніми, що понесло за собою смерть мирних жителів. Тому, така стратегія поведінки є абсолютно макіавеллістичною. Лейла керується власною ціллю, власною жагою помсти, і не вважає за потрібним враховувати бажання людей, що її оточують. Нею керую егоїзм.

4. Сюжет цієї казки, у порівняні з іншим масивом казок, над аналізом яких ми також працювали, є найяскравішим прикладом прояву макіавеллістичної особистості. Але особливість її у тому, що порівнюючи з першою казкою автора, який отримав 81 бал за МАК-шкалою, ця казка набрала 62 бали. До того ж, у першій казці, ми хоч і віднайшли психолінгвістичні маркери, але вона не стала зразковою казкою сильного макіавелліста. Таку відмінність у балах можна пояснити тим, що автор цієї казки є не надто вправним макіавеллістом. Адже складність визначення макіавелліста полягає у тому, щоб взагалі віднайти його. Кожен сильний макіавелліст вміє вишукано приховувати те, що не є вигідним для нього, і проявляти те, що дасть змогу використати у власних намірах. Задля підтвердження висунутої думки, наведемо уривок казки: «Не один раз Лейла чула такі нарікання від сусідів, друзів і просто знайомих. Вона не розуміла, чого саме їм не подобається, адже вона завжди хотіла як найкраще. *Тільки щоб краще було їй!*». Автор казки, на даний період свого життя, не вміє приховувати власні думки, переживання та емоції, як автор іншої казки, з рівнем макіавеллізму 81 бал. Вона начебто прикладає немалі зусилля у боротьбі з собою: «…придушити злість, аби отримати заповітний трон», «Необхідно зіграти роль доньки, яка підтримує вибір батьків», і така внутрішня боротьба може свідчити про безпосереднє здатність до навчання контролювати власні емоції, які заважають під час досягання цілі. Адже сильний, вправний макіавелліст має бути емоційна відчуженим і цинічним, що дозволить йому контролювати власні пориви і бути обережними.

5. Cеред психологічних маркерів у казці домінують:

* Когнітивні: «Вона не розуміла, що саме їм не подобається», «…вона розуміла…її розпирало від злості та ненависті», «…вирішила встановлювати власні правила».
* Поведінкові: «Лейла була занадто самовпевненою», «…стала проявляти деяку зарозумілість».
* Мотиваційний: «…але це не завадило на шляху до цілі», «…це її загартувало задля продовження й отримання свого по праву», «хотіла як найкраще, але щоб краще було їй», «Але їй потрібно було придушити злість, аби отримати заповітний трон», «…мала за ціль зруйнувати королівство», «…ніхто не міг їй завадити»

Наступна робота, яку ми обрали для докладного аналізу, це авторська казка досліджуваного І., з низьким рівнем макіавеллізму (49 б.) [див. додаток Г].

1. Головний герой – Фокс. Стать героя відповідає статі автора. Тобто він приймає свої маскулінні якості.

2. Якості головного героя: наполегливість, вірність, хитрість. Визначимо слова-маркери, що відповідають або не відповідають визначеним якостям:

* Наполегливість: відповідностей не знайдено.
* Вірність: *«Відправився на пошуки одного зі своїх давніх знайомих Трикстера, з яким дружив з дитинства».*
* Хитрість: *«Підкупивши одного з торговців, який мав крамницю у Небесному місті…».*

3. Цілі досягнув не самотужки. Але у порівнянні з першою казкою, мова йдеться не про маніпуляцію, а скоріше про співдружність. У діях героя прослідковується ставлення до іншого, як до самоцінності. Прагнення до об’єднання зусиль задля досягнення близьких цілей. Основний інструмент взаємодії не підкуп або лестощі, а угода. Герой не просто шукає армію, а звертається до своїх знайомих та друзів, підтримка та думка яких, є дуже важливими для нього.

4. Людина з низьким рівнем макіавеллізму (49 б.) боязлива *(«Вирішив обійти її аби не наражати життя на небезпеку»),* надійна, сентиментальна *(«Фокс зумів впізнати квіти, які так полюбляв Трикстер»)* та встановлює довірливі відносини з іншими. Усіма цими якостями наділений головний герой казки. Але все ж таки, прослідковується деяка особливість: Фокс може і не ставить за мету маніпулювати своїми друзями, а оточуючими його незнайомцями – легко («За допомогою своєї харизми він повів їх до перемоги»). Харизма – одна з основних стратегій поведінки макіавеллістичної особистості. І те, що така характерна особливість зустрілася у казці досліджуваного з низьким рівнем макіавеллізму, підтверджує думку, що кожна людина у певній мірі є маніпулятором, але не кожний активно використовує такий метод досягнення цілі.

5. Cеред психологічних маркерів домінують:

* Поведінкові: «Підкупивши одного з торговців», «Заручившись підтримкою Небесного міста, відправився на пошуки», «Обійти, аби не наражати своє життя на небезпеку», «Повів знайомих та друзів до перемоги».
* Когнітивні: «Розуміючи, що йому потрібно», «Вирішив обрати/знайти».
* Мотиваційні маркери відсутні. У порівняні з казкою з високим рівнем макіавеллізму, відсутність мотиваційного компоненту може свідчити, що така людина, скоріше сама легко піддасться маніпулюванню, аніж сама звернеться до такого способу досягання цілі. Простіше кажучи, автор казки є чудовим виконавцем, йому сказали – він зробив. Основна мета або результат є не найважливішим компонентом досягання цілі.

Отже, зіставивши результат методики «МАК» та відповідні психолінгвістичні маркері, ми довели, що досліджуваний з високим рівнем макіавеллізму цілковито проявляє якості макіавеллістичної особистості у казці. І це означає, що казка може використовуватися, як метод виявлення макіавеллістичної особистості, шляхом визначення психолінгвістичних маркерів, які поєднують у собі когнітивні, мотиваційні та поведінкові характеристики.

**2.2.3. Дослідження психолінгвістичних маркерів у казках опитуваних**

За основу визначення та інтерпретації слів-маркерів, ми обрали тлумачення поняття макіавеллізму Р. Крісті та Ф. Гейса: «Макіавеллізм представляє собою психологічний синдром, що базується на поєднанні когнітивних, мотиваційних та поведінкових характеристик» [3]. Тому психолінгвістичні маркери будуть диференційовані за цими категоріями. Поділ впорядкований у результаті аналізу авторських казок досліджуваних з високим рівнем макіавеллізму (від 58 до 81 б.).

*Таблиця 2.1.*

**Психолінгвістичні маркери**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Поведінкові** | **Мотиваційні** | **Когнітивні** |
| 1.Злодій був знищений.  2.І він цим скористався.  3.А усі інші продовжили страждати.  4.Довів істину приналежності до царської крові.  5.Як тільки вона отримала достатньо інформації, вона підійшла.  6.Не втратила контроль над ситуацією.  7.Вона пішла, нічого не пояснюючи. | 1.Домогтися свого і стати королем.  2.Скинути нинішнього короля будь-якими.  способами, навіть маніпуляцією.  3.Але цілі юнак не покидав.  4.Поверне владу, не дивлячись на те, наскільки може бути важко і боляче.  5Але це не завадило на шляху до цілі.  6.Це її загартувало задля продовження й отримання свого по праву. | 1.Упевнившись у своєму плані.  2. До деталей продумувала.  3.Розуміючи, що йому потрібно, вирішив обрати.  4.Вона не розуміла, що саме їм не подобається.  5.Вона розуміла…її розпирало від злості та ненависті.  6.Вирішила встановлювати власні. |

*Продовження таблиці 2.1.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 8.Герой багато чому навчився, дізнався різні хитрощі та пастки.  9.Не міг відмовитися, адже цим проявив би свою слабкість.  10.Запропонував усі свої гроші.  11.Лейла була занадто самовпевненою.  12.Стала проявляти деяку зарозумілість.  13.Від нього треба позбутися.  14.Блукав по місту в пошуках можливості.  15.Кидає виклик королю. | 7.Хотіла як найкраще, але щоб краще було їй. 8.Але їй потрібно було придушити злість, аби отримати заповітний трон. |  |

Отже, проаналізувавши отримані результати, ми можемо зазначити, що поведінкові слова-маркери значно переважають за кількістю у казках. Такий феномен можна пояснити тим, що сильній макіавеллістичній особистості властива «дійова позиція», вона довго не розмірковує над планом своїх дій, а максимально використовує актуальні ресурси для досягнення власної цілі. Також, під час аналізу казок, виявилося, що у 80% досліджуваних з високим рівнем макіавеллізму, проявляється пасивна агресія. І як відомо, агресія є потужним дієвим стимулом, тому, ми можемо стверджувати, що така сильна емоція може бути одним із основних ресурсів макіавеллістичної особистості.

**ВИСНОВКИ**

На основі аналізу психологічної літератури, ми дійшли висновку, що макіавеллізм – це схильність людини в ситуації міжособистісного спілкування маніпулювати іншими людьми тонкими, ледь помітними або не фізично агресивними способами, такими як лестощі, обман, підкуп та залякування. Макіавеллізм, як психологічне поняття, пов'язаний з деякими базовими рисами особистості: локусом контролю, морально-етичним ставленням, а також, у деяких випадках (на специфічних вибірках, або при певному поєднанні психологічних характеристик) з великою кількістю специфічних рис.

Нерідко поняття «макіавеллізм» плутають з «маніпуляцією», але різниця між ними поняттями розкривається у тій самій мірі, як і їх взаємозв’язок. І маніпуляція і макіавеллізм – однаково чинять психологічний вплив на свідомість людини. Відмінність між цими поняттями полягає у тому, що макіавеллізм є психологічним впливом, який здійснюється прихованими шляхами, методами та намірами, маніпуляція – це поверховий вплив на свідомість людини, вона не трансформує закодовану поведінкову систему людини. Тобто ніяких внутрішніх психічних перетворень не відбувається, на відміну від макіавеллізму, який активно вбудовується у характер людини, підлаштовуючи його під вдале застосування.

Казка, як метод дослідження широко використовується у сучасній психології, адже в казках на символічному рівні відображаються основні психологічні проблеми людей – наші архетипічні внутрішні конфлікти. З точки зору аналітичної психології, будь-яка казка символічно описує внутрішній процес, реакції на зовнішні події або відносини з іншими людьми.

Підводячи підсумки проведеного дослідження, можна стверджувати, що мета, поставлена у роботі, досягнута. Казка є конструктивним методом виявлення макіавеллістичної особистості.

За результатами дослідження можна сказати, що досліджуваний з високим рівнем макіавеллізму цілковито проявляє якості макіавеллістичної особистості у казці. До того ж, ми можемо зазначити, що за кількістю психолінгвістичних маркерів, у казках значно переважають поведінкові. Такий феномен можна пояснити тим, що макіавеллістичній особистості властива «дійова позиція», вона довго не розмірковує над планом своїх дій, а максимально використовує актуальні ресурси для досягнення власної цілі. Також, під час аналізу казок, виявилося, що у 80% досліджуваних з високим рівнем макіавеллізму, проявляється пасивна агресія. І як відомо, агресія є потужним дієвим стимулом, тому, ми можемо стверджувати, що така сильна емоція може бути одним із основних ресурсів макіавеллістичної особистості.

Отже, гіпотеза підтвердилася, вправний макіавелліст має свої характерні особливості, які можна виокремити шляхом аналізу авторської казки. Аби остаточно підтвердити правильність суджень, ми провели тренінгові роботу і змогли систематично диференціювати та виокремити окремі властивості макіавелліста. Шляхом перенесення учасників у штучно створенні умови, що вимагали досягнення певної цілі, ми змогли прослідкувати за дієвими проявами особистості, такі як егоїзм, агресивність та підкуп, і порівняти образи сильного та слабкого макіавелліста. У результаті, ми дійшли висновку, що обов’язковою складовою макіавеллістичного впливу є наявність суб’єкту впливу, адже слабкий, невпевнений у своїх можливостях маніпулятор, обирає самостійний, незалежний шлях досягнення цілі.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Волинець П. П. Критерії прихованого психологічного впливу / П. П. Волинець // Актуальні проблеми психології : Збірник наукових праць. – Том 7. Екологічна психологія. – 2010. – Вип. 22. – С. 15–20.
2. Гребінь Н. В. Зміст маніпуляції як різновиду прихованого психологічного впливу / Н. В. Гребінь. // Проблеми сучасної психології. – 2013. – Вип. 21. – С. 85.
3. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е. Л. Доценко. – М.: МГУ, 1997. – С. 14.
4. Егорова М. С. Макиавеллизм в структуре личностных свойств / М. С. Егорова. // Пермский государственный педагогический университет. – 2009. – №10. – С. 65–80.
5. Знаков В. В. Макиавеллизм: психологическое свойство личности и методика его исследования / В. В. Знаков. – Москва: Психологический журнал, 2000. – 16 – 22 с.
6. Кабаченко Т. С. Психология управления / Т. С. Кабаченко. – М. : Педагогическое общество России, 1997. – 384 с.
7. Каракулова О. В. Личностная обусловленность склонности к манипулированию окружающими людьми в юношеском возрасте / О. В. Каракулова. – Томск: Томский государственный университет, 2008. – 20 с.
8. Каракулова О. В. Особенности эмоциональной сферы людей, склонных к манипулированию / О. В. Каракулова, А. Г. Гладких, С. А. Богомаз // Материалы межвузовской конференции «Актуальные проблемы современной социальной психологии». – Якутск, 2005. – 46 с.
9. Кара-Мурза С. Г. Манипуляция сознанием / С. Г. Кара-Мурза. – М.: Алгоритм, 2000. – 464 с.
10. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей / Д. Карнеги. – Минск: Попурри, 2018. – 352 с.
11. Ковалев Г. А. Три парадигмы в психологии – три стратегии психологического воздействия. / Г. А. Ковалев. – М.: Вопросы психологии, 1987. – № 3. С. 41 – 49.
12. Куницына В. Межличностное общение / В. Куницына, Н. Казаринова, В. Погольша. – Санкт-Петербург: Питер, 2002. – С. 115 – 120.
13. Лири Т. Технологии изменения сознания в деструктивных культах / Т. Лири, М. Стюарт, и др. – М.: Экслибрис, 2002. – 224 с.
14. Макиавелли Н. Государь / Н. Макиавелли. – М.: Планета, 1990. – 80 с.
15. Никоненко Ю. П. Роль психологічного консультування у зменшенні схильності підлітків до макіавеллізму / Ю. П. Никоненко // International Scientific- Practical Conference Actual questions and problems of development of social sciences : Conference Proceedings ‒ Kielce : Holy Cross University, 2016. ‒ Р. 58–61.
16. Одінцова А.М. Психологічний потенціал казки як методу розвитку життєвої ролі // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Психологічні науки. – Вип. 1. – Т. 1. – Херсон, 2014. – С. 69–73.
17. Рюмшина Л. И. Влияние манипулятивных установок личности на взаимопонимание / Л. И. Рюмшина, Д. И. Фельдштейн, А. Г. Асмолов // Мир психологии : научно-методический журнал, 2001. – С. 88-93.
18. Татенко В. О. Психологія впливу: суб’єктна парадигма / В. О. Татенко // Наукові студії із соціальної та політичної психології  : зб. статей. – К. : Сталь, 2000. – Вип. 3. – С. 6.
19. Франке Г. Манипулируемый человек / Г. Франке. – М. : Молодая гвардия, 1992. – 183 с.
20. Цуладзе А. Большая манипулятивная игра / А. Цуладзе. – М. : Алгоритм, 2000. – 336 с.
21. Шейнов В. П. Скрытое управление человеком. Психология манипулирования / В. П. Шейнов. – Минск: Харвест, 2006. – 293 с.Кабаченко Т. С. Психология управления / Т. С. Кабаченко. – М.: Педагогическое общество России, 1997. – 384 с.
22. Шостром Э. Человек-манипулятор / Э. Шостром. – М.: Апрель -Пресс, 2008. – 192 с. Каракулова О. В. Особенности эмоциональной сферы людей, склонных к манипулированию / О. В. Каракулова, А. Г. Гладких, С. А. Богомаз // Материалы межвузовской конференции «Актуальные проблемы современной социальной психологии». - Якутск, 2005. – 46 с.
23. Ames M. Machiavellianism and women's grade point averages / M. Ames, A. H. Kidd. – V.: Psychological Reports, 1979. – С. 223 – 228.
24. Brown E. C. The effects of sex and machiavellianism on self-disclosure patterns / E. C. Brown, R. F. Guy. – New Zealand: Social Behavior & Personality: An International Journal, 1983. – С. 93 – 97.
25. Christie R. Studies in Machiavellianism / R. Christie, F. L. Geis. – New York: Academic Press, 1970. – 430 с.
26. Hren D. Students’ moral reasoning, Machiavellianism and socially desirable responding: implications for teaching ethics and research integrity / D. Hren, A. Vujaklija, R. Ivanišević etc. – V.: Medical Education, 2006. – C. 269 – 277.
27. Jonason P. K. The dark triad: Facilitating a short-term mating strategy in men / P. K. Jonason, N. P. Li, D. P. Schmitt. – Cambridge: European Journal of Personality, 2009. – С. 5 – 18.
28. Mudrack P. E. Machiavellianism and Locus of Control / P. E. Mudrack. – London: Routledge, 1990. – С. 125 – 126.

**ДОДАТКИ**

ДОДАТОК А

**МАК-шкала**

**Инструкция**: оцените, насколько перечисленные ниже признаки отвечают вашим установкам относительно себя и других людей. Оценку каждого приведенного суждения необходимо выразить, используя пятибалльную шкалу:

* 1 – совершенно не согласен;
* 2 – не согласен;
* 3 – трудно сказать;
* 4 – согласен;
* 5 – совершенно согласен.

Пункты шкалы:

1. Никогда не говори кому-либо, почему ты делаешь что-то, если тебе это не приносит выгоды.
2. Большинство людей – хорошие и добрые.
3. Наилучший способ ладить с другими людьми – это говорить им только приятные вещи.
4. Ты должен делать что-либо лишь в том случае, если совершенно уверен, что это правильно.
5. Самое лучшее – это верить, что любой человек будет жульничать, если только представится подходящий случай.
6. Нужно всегда быть честным, несмотря ни на что.
7. Иногда можно и вред другому причинить, чтобы получить то, что хочется.
8. Большинство людей не будут работать прилежно, если их не заставлять.
9. Лучше быть обыкновенным, рядовым человеком и честным, чем известным и нечестным.
10. Лучше честно сказать человеку, почему тебе нужно, чтобы он помог тебе, чем изобретать какую-нибудь небылицу и обманным путем побудить его помогать тебе.
11. Преуспевающие люди в основном честные и хорошие.
12. Тот, кто верит всем, подвергает себя большой опасности.
13. Преступник такой же человек, как и все мы, только он оказался настолько глуп, что попался.
14. Большинство людей правдивы.
15. Быть добрым, хорошим с важными для тебя людьми, даже когда ты не любишь их, - это умно.
16. Можно быть хорошим человеком всегда и во всем.
17. Большинство людей не поддаются обману (их нелегко обмануть).
18. Иногда надо немножко жульничать, обманывать, чтобы получить то, что хочешь.
19. Лгать, обманывать всегда нехорошо.
20. Потеря денег – это гораздо большая неприятность, чем потеря друга.

ДОДАТОК Б

**Казка досліджуваної К. з високим рівнем макіавеллізму**

*Катрина****:*** *храбрость, интеллектуальность, решительность.*

Отправившись в дремучий лес к Великому мыслителю за советом, как же обрести положенный ей по наследству трон, Катрина не ожидала, что дом Мыслителя будет разрушен, а он сам заслан на остров.

Теперь же, всё, что ей остается сделать – это собрать свою команду и отправиться в замок, дабы восстановить справедливость.

И пошла Катрина в деревню «Лучик», чтобы попросить помощи у жителей. Выслушав её историю, жители согласились помочь девушке, но с условием того, как она станет Королевой, отдать им во владение ближайшую земельную территорию. Катрина согласилась.

На пути к Замку, герои повстречали огромное поле с нерабочими мельницами. Эти мельницы, что служили также и домом для обитателей поля, уже около 10 лет неисправны и как бы их не пытались починить, они не хотели работать.

Оставшись на ночь в мельнице, Катрина услышала ночью странный звук исходящий откуда-то сверху. Поднявшись наверх девушка увидела, что при лунном свете механизм светится зеленым мистическим светом и что всё это проделки злой колдуньи, что также лишила её наследства. И теперь ещё больше уверившись в своем плане по свержению злой колдуньи, Катрина стала до деталей продумывать ход своих действий. И на утро, собравшись с силами, она вместе с командой отправилась в Замок.

Разделив обязанности между жителями «Лучика», чтобы они задержали и усыпили бдительность стражи, Катрина стала пробираться в покои к колдунье. Зная о том, что вся сила Злой Королевы хранится в её короне, она тихо пробралась к ней и сломала корону, разрушив про этом все злые чары и освободив жителей. Став, как ей по праву и полагалось, Королевой, восстановив справедливость в королевстве.

ДОДАТОК В

**Казка досліджуваної Я. у якій використані слова-маркери макіавеллістичного характеру.**

Давным-давно в одном далеком королевстве на окраине маленькой деревушки жила героиня по имени *Лейла (самоуверенная, высокомерная, но добрая)*. И однажды открылась ей сокровенная тайна: её судьбой было стать королевой, но ещё в младенчестве путём зловещего заговора она была лишена наследия и отправлена на воспитание милой пожилой пары, которая и взрастила её. Но теперь, годы спустя, героиня решила вернуть то, что по праву принадлежало ей. Так и началось её странствие по пути к трону.

Так как Лейла была чересчур самоуверенной её, её неприятное известие об отречение родителей ещё в младенчестве немного обидело, но не сбило на пути к цели. Скажу больше, это её закалило для продвижения и получения своего «по праву».

Но сейчас вернёмся немножко в прошлое. И так, родители Лейлы (пожилая пара) были не богатыми, но честными жителями королевства. Вот и свою «дочь» они пытались воспитать за теми же принципами. Только вот «королевская кровь» давала о себе знать, и девочка, как только научилась говорить, стала проявлять некую высокомерность. Для других это было безупречной дерзостью, хамством, «Да ко она такая? Обычная крестьянка, а ведёт себя как королева. Все должны делать так как она хочет, что ли?». Не раз Лейла слышала такие упреки от соседей, друзей, и просто знакомых. Она не понимала, что именно им не нравится, ведь она всегда хотела как лучше. Только вот лучше чтобы было ей! Родители никогда её не ругали, только постоянно говорили, что нужно быть добрей, ведь она имела доброе сердце. Подростковый возраст Лейлы не отличился чересчур яркими событиями, её высокомерность, к сожалению, не улетучилась, а вот доброты в сердце стало больше!

В один прекрасный день, когда солнце прогрело землю настолько, что начали распускаться цветы (это была весна), на семнадцатилетие Лейлы родители решили рассказать Лейле тайну, которую судорожно и со страхом хранили целых 17 лет. Она оказалась не их дочерью, а принцессой этого королевства. Рассказать эту новость их заставила смерть королевы, её матери и болезнь короля, отца.

Семнадцатилетняя Лейла не держала обиды на эту милую пожилую пару, она была очень зла на своих настоящих родителей. Но ей нужно было подавить эту злость, дабы получить заветный трон. Необходимо сыграть роль дочери, которая поддерживает выбор родителей. Так как она прочувствовала всю деревенскую жизнь на себе, она сможет быть справедливой королевой. Хотя, признаться, она понимала, что это будет сложно сыграть, так как её распирало от злости и ненависти.

Оказавшись во дворце, Лейла решила начать устанавливать свои порядки, что больной король не одобрял, но и возразить не мог. Так что началось неофициальное правление королевы Лейлы, которое имело за цель угробить королевство в месть отцу за такой негуманный поступок. Дела королевства действительно стали плохи. Казна опустошилась, постоянные нападения на соседей разорвали все мирные договоры, люди начали умирать от чумы. Лейла же радовалась тому, что теперь всё зависело от неё и никто не мог ей помешать.

И вот настал момент, которого она ждала, возможно, всё своё правление, отец позвал её к себе, чтобы поговорить и извиниться. В этой девушке вмиг проснулась маленькая девочка, которую родители учили быть доброй. Она не могла больше смотреть на отца озлобленными глазами, Лейла решила, что она простит отца и дала себе слово, что ни в коем случае так не поступит со своим ребёнком. Ведь это может привести к ужасным последствиям . Детям нужны родители. Не бросайте их!

Мораль сей басни такова: только искренний честный разговор сможет растопить самое холодное и злое сердце на пути к очень злой цели. Всегда думайте о последствиях и ставьте только добрые цели!

ДОДАТОК Г

**Казка досліджуваного І. з низьким рівнем макіавеллізму**

*Сліпі Фокс: наполегливість, вірність, хитрість.*

Наш герой знав, що якою б не була людина вона сама нічого не може вирішити або змінити. Тому він вирішив знайти собі товаришів, які допоможуть повернути те, що було втрачено.

Собі в допомогу він вирішив обрати найсміливіших, талановитіших товаришів, які в основу своїх принципів й ідеалів обирали те, що не купиш за ніякі гроші.

Розуміючи, що йому потрібно він відправився до Небесного міста, яке було розташовано на спині дракона розміром з гору. Місто постійно подорожувало, ніколи на довго не зупиняючись на одному місці. Часу було обмаль, Сліпі Фокс розумів, що у нього є лише одна спроба потрапити в місто. Підкупивши одного з торговців, який мав крамничку в Небесному місті, він зміг проникнути на територію.

Золоті будинки, діамантові вироби мистецтва, що прикрашали будинки й споруди вразили нашого героя, наголосивши, що саме Небесне місто є однією з найдивовижніших місць світу, яке варто відвідати.

Намилувавшись містом, його традиціями, людьми, він вирішив повернутися до того, чому саме він знаходився тут. Фокс вирушив до найбільшого й найбільш вишуканого будинку в місті, а саме до будинку міського голови, знаючи, що він має конфлікт з тими, з ким наш головний герой ворогує. Голова міста Блу Скай мав середню статуру тіла, гарне волосся, засмаглий колір шкіри й блакитні очі. Сліпі Фокс привітався з головою міста й розповів з якою проблемою він зіштовхнувся.

Зрозумівши, що хоче Сліпі Фокс, Блу Скай вирішив допомогти, оскільки він мав одні й ті ж бажання і прагнення, що й головний герой.

Залучившись підтримкою Небесного міста наш герой відправився на пошуки одного зі своїх давніх знайомих Трікстера, з якими він дружив, ще з дитинства. Трікстер був добрим другом й вірним товаришем. Зі слів Блу Скай, Трікстер знаходився в селищі Вінтерхел, що неподалеку від рівнини Кар, яка мала жахливу легенду про постійні напади різних істот, що повстали з мертвих й не знали спокою допоки хтось не поверне їх до Світу мертвих. Рівнина мала жахливу репутацію, тому Фокс вирішив обійти її аби не наражати своє життя на небезпеку.

Потрапивши в селище він одразу вирушив до будинку де згідно з розповіді голови міста мав мешкати Трікстер. Будинок був звичайним й нічим не відрізнявся від решти будівель, але було щось, що Фокс зміг впізнати, це квіти, що полюбляв Трікстер, повністю блакитна квітка, листя, квіт, навіть коріння були блакитними, квітка мала назву Блакитиця.

Зустрівши друга Сліпі не одразу впізнав його, оскільки він підріс, став мужнішим, аніж був багато років тому. Повідавши історію того, що з ним відбувалося минулі роки, його друг одразу зрозумів, що потрібно допомогти другові.  
Досягши того, що він прагнув, Сліпі Фокс зрозумів, що час повернути те, що було вкрадено. За допомогою своєї харизми він повів своїх знайомих та друзів до перемоги.