

УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

КАФЕДРА ПСИХОЛОГІЇ ТА ПЕДАГОГІКИ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

на тему

*“Особистісні характеристики працівників зі
схильністю до маніпулювання у
міжособистісній взаємодії”*

Виконав: здобувач 2 курсу,
групи ПС-23-1вм
Спеціальності 053 Психологія
Некlesa О. М.
Керівник: Бикова В.О.,
канд. пед. наук, доцент

м. Дніпро

АНОТАЦІЯ
кваліфікаційної роботи
Неклеси Олени Миколаївни
на тему:
«Особистісні характеристики працівників зі схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії»

Кваліфікаційна робота здобувача 2-го курсу, спеціальності «Психологія» (у форматі Магістр) (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро, кафедра психології та педагогіки) присвячена проблемі теоретичного обґрунтування та емпіричного дослідження особистісних характеристик працівників зі схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії.

У сучасному суспільстві, де комунікація та взаємодія між людьми є основою успішного функціонування організацій, дослідження особистісних характеристик працівників набуває особливого значення. Одним із важливих аспектів міжособистісної взаємодії є явище маніпулювання, яке часто визначає якість професійних стосунків, рівень довіри між колегами, ефективність командної роботи та загальний психологічний клімат у колективі.

В межах теоретичного аналізу опрацьовано наявну теоретичну базу щодо вивчення поняття «маніпулювання» та «макевіалізм». Визначено, що маніпуляція – це вид психологічного впливу, майстерне виконання якого призводить до прихованого збудження у іншого намірів, що не співпадають з його реальними цілями та бажаннями. Маніпулятори, задля досягнення своєї мети, у той чи іншій ситуації використовують майже усі процеси психологічного впливу, такі як: впливи на несвідому сферу; впливи на свідомість людини; впливи на цінності та норми людини. Відповідно, макіавеллізм – це схильність людини до маніпулювання іншими в міжособистісних взаєминах. Таким людям притаманно приховування своїх істинних намірів і, завдяки відволікаючим маневрам, досягнення поставлених цілей, які часто суперечать інтересам та цілям суб'єкта, стосовно якого здійснюється маніпуляція. Макіавеллізм відрізняється від маніпуляції тим, що: маніпуляція передбачає прихований вплив на установки й поведінку учасників взаємодії, макіавеллізм – поєднання як завуальованого, так і відкритого спонукання інших осіб до прийняття певних рішень і виконання відповідних дій.

Охарактеризовані ознаки схильності особистості до маніпулювання у міжособистісній взаємодії, окреслені причини маніпулятивної поведінки, такі як відсутність довіри до людей, до себе, до світу; відсутність любові до себе; страх людини залишитися самотньою; страх перед скрутним становищем; потреба отримувати схвалення від інших людей; зазначено, що різні культури в різній мірі сприяють маніпулятивній поведінці: Я-незалежні культури, які орієнтовані на успіх та владу, в більшій мірі сприяють розвитку схильності до маніпуляції, ніж Я-залежні культури, які орієнтовані на встановлення емоційних контактів з довкіллям.

З'ясовані особистісні характеристики осіб зі схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії: таким особам притаманні: високий рівень психічного розвитку (гнучкість, хороша адаптивність); домінантність, агресивність, асоціальність, сміливість, амбіційність, наполегливість, егоїстичність, низький рівень емпатії, емоційна відстороненість від співрозмовника, підозрілість, вороже і скептичне ставлення до інших, схильність демонструвати свої сильні сторони, в спілкуванні орієнтація на себе, а не на партнера; нехтування етичними і культурними цінностями і нормами, домінування економічних та соціально статусних цінностей над моральними та гуманістичними, несформованість ієрархії інструментальних цінностей; емоційний дискомфорт, занижена самооцінка; орієнтація на досягнення, відсутність схильності до ризику; залежність. Маніпулятор зовнішньо впевнений у собі, у своїй здатності викликати симпатію та схвалення інших, але все ж він не вірить у свої можливості контролювати власне життя.

Представлено аналіз результатів емпіричного дослідження особистісних характеристик працівників зі схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії. За результатами цього аналізу встановлено, що концептуальна гіпотеза: про те, що схильність до маніпулювання у міжособистісній взаємодії пов'язана з певними особистісними характеристиками працівників підтвердилася частково. Зокрема було виявлено, що чим вищий рівень схильності до маніпулювання у міжособистісній взаємодії, тим вище маніпулятивна спрямованість особистості у спілкуванні. При цьому не було виявлено статистично значущих кореляційних зв'язків між схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії та авторитарною, діалогічною (комунікативною), конформною та альтероцентричною спрямованістю особистості у спілкуванні. Також, чим вище у людини показники схильності до маніпулювання, тим менше вона є доброзичливою та контролює себе, а також має низькі рівні прояву таких властивостей як любов до знань, доброта, справедливість та надія.

Подальшими перспективами дослідження може бути порівняльний аналіз особистісних характеристик працівників зі схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії з різним стажем роботи на державній службі та у приватних компаніях.

Перелік ключових слів: маніпулювання, макевіалізм, міжособистісна взаємодія, особистість, особистісні характеристики.

SUMMARY

The qualification work of the 2nd-year applicant, majoring in "Psychology" (in Master's format) Alfred Nobel University, Dnipro, Ukraine, Department of Psychology and Pedagogy is devoted to the problem of theoretical substantiation and empirical research of the features of the manifestation of emotional burnout volunteers

The relevance of the study of the problem of emotional burnout of volunteers in the existing conditions, taking into account the number of Ukrainian citizens involved in volunteering and the uncertainty of the duration of the acute crisis situation in the country, is one of the most important and acquires special significance.

Within the framework of the theoretical analysis, the available theoretical basis for the study of the concept of "emotional burnout" was worked out. Burnout syndrome is physical, emotional or motivational exhaustion. Personal characteristics of a person are significant factors in the development of emotional burnout.

The relevant theoretical basis of individual and psychological characteristics of emotional burnout of volunteers was determined. A high level of anxiety and a low level of emotional resistance to stress are noted as important factors influencing the development of burnout. Increased personal anxiety leads to insecurity in one's communicative abilities, is associated with a negative social status, and forms conflictual relationships. Therefore, a high level of anxiety in a person is a risk factor and needs correction. There is a need for further research into emotional intelligence, conscientiousness, friendliness and openness to new experiences, their prerequisites, development, which will open up the possibility of optimizing people's relationships and activities, their self-realization through deep awareness of emotional processes and states that arise on the way of interpersonal interaction and self-knowledge. The development of emotional intelligence is a significant factor in improving the psychological culture of society and solving many of humanity's problems.

On the basis of the conducted analysis, methods of researching the features of the manifestation of emotional burnout that are relevant for the formulated goal and hypotheses were selected. Regarding the results of the empirical study, it was found that volunteers with high and low indicators of emotional burnout differ in terms of anxiety, emotional stability, understanding and management of emotions, communicative and organizational tendencies, and extroversion. The relationship with such features as emotional intelligence, conscientiousness, friendliness, and openness to new experiences was also further investigated.

The syndrome of emotional burnout, when it activates the body's defense mechanisms against stress, increases the manifestations of maladjustment in relation to volunteer activities, which negatively affects the physical, psychological and social functioning of volunteers. As a result of the action of the protective mechanisms, the syndrome of emotional burnout in response to the psychotraumatic impact of the performed activity, there is a reduction of emotional costs, an increase in the phenomena of anxiety and depression,

depersonalization and an increase in the level of psychosomatic and psychovegetative disorders.

The results of research on the characteristics of emotional burnout syndrome and individual psychological characteristics of volunteers can be used when making organizational decisions on the prevention of emotional burnout syndrome, the development of the medical and psychological component of volunteering, as well as in volunteer selection programs. Based on the results of the empirical study, it was established that the results revealed a high level of anxiety and stress in the majority of the subjects.

Keywords: emotional burnout, mental burnout, volunteering, volunteer personality, anxiety, emotional intelligence.

ЗМІСТ

В

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ СХИЛЬНОСТІ ЛЮДИНИ ДО

М

Ж

НМ

І.М.....

Пя

УВ. Особистісні характеристики працівників, схильних до маніпулювання у

РОЗДІЛ 2. МЕТОДОЛОГІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ЕМПІРИЧНОГО

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБИСТІСНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ПРАЦІВНИКІВ ЗІ

Вж

Хж

ИМ Обгрунтування вибору і опис психодіагностичного забезпечення для

Емпіричного дослідження особистісних характеристик працівників зі схильністю

Ид

НВ

РОЗДІЛ 3. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБИСТІСНИХ ХАРАКТЕРИСТИК

Пж

Иж

Кд

ЖВ

Дд

ВНИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....67

Ож

Мр

Юж

Нж

Вд

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. У сучасному суспільстві, де комунікація та взаємодія між людьми є основою успішного функціонування організацій, дослідження особистісних характеристик працівників набуває особливого значення. Одним із важливих аспектів міжособистісної взаємодії є явище маніпулювання, яке часто визначає якість професійних стосунків, рівень довіри між колегами, ефективність командної роботи та загальний психологічний клімат у колективі.

Маніпулятивна поведінка може впливати на робочі процеси як позитивно (наприклад, через здатність керівників мотивувати підлеглих), так і негативно (шляхом деструктивних проявів, таких як маніпулювання з метою досягнення особистої вигоди на шкоду іншим). Розуміння особистісних характеристик, що лежать в основі схильності до маніпуляції, дозволяє розробляти методи профілактики конфліктів, підвищувати якість управління та підтримувати здорові робочі відносини.

Актуальність вивчення цієї теми обумовлена також зростаючою увагою до етичних аспектів професійної діяльності, підвищенням вимог до компетенцій працівників, зокрема їхньої здатності до емоційного інтелекту та конструктивної взаємодії. За результатами розгляду праць вчених (С. Грабовської, Є. Доценко, В. Знакова, Л. Рюминої, О. Каракулової, Р. Чалдіні, Е. Шострома), можна зробити висновок, що міжособистісній взаємодії, в основі якої лежить маніпулювання, притаманне ставлення до іншої людини, як до об'єкту досягнення власних цілей та знецінення її інтересів.

Беручи до уваги вищезазначене, важливим є виявлення психологічних особливостей, які зумовлюють розвиток у працівників схильності до макіавеллізму, задля попередження використання психологічного впливу з метою змушення людей діяти всупереч їх інтересам.

Мета роботи: теоретично обґрунтувати та емпірично дослідити особистісні характеристики працівників зі схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії.

Відповідно до мети дослідження нами були поставлені наступні **завдання:**

1. Здійснити теоретичний аналіз наукових підходів щодо феномену маніпуляції.
2. Теоретично охарактеризувати ознаки схильності особистості до маніпулювання у міжособистісній взаємодії.
3. Теоретично з'ясувати особистісні характеристики осіб зі схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії.

Методологічно обґрунтувати методичний комплекс для дослідження особистісних характеристик осіб зі схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії;

5. Організувати та провести емпіричне дослідження особистісних характеристик працівників зі схильністю до маніпулювання у міжособистісних відносинах;

6. Здійснити аналіз результатів емпіричного дослідження особистісних характеристик працівників зі схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії та окреслити шляхи подальшого дослідження даної проблематики.

Об'єкт: схильність до маніпулятивної поведінки.

Предмет: особистісні характеристики працівників зі схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії.

Концептуальна гіпотеза: схильність до маніпулювання у міжособистісній взаємодії пов'язана з певними особистісними характеристиками працівників.

На основі концептуальної гіпотези сформовані наступні **емпіричні гіпотези:**

1. Існує статистично значуща пряма кореляція між схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії та маніпулятивною та авторитарною спрямованістю особистості у спілкуванні.

Існує статистично значуща зворотна кореляція між схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії та діалогічною (комунікативною), конформною та альтероцентричною спрямованостями особистості у спілкуванні.

. Існує статистично значущий зворотній зв'язок між схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії та особистісними характеристиками, такими, як: нейротизм, екстраверсія, відкритість досвіду, співробітництво, сумлінність.

. Існує статистично значущий зворотній зв'язок між схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії та певними рисами характеру, що складають шість груп чеснот, таких як: мудрість і знання, мужність, гуманізм і любов, справедливість, помірність, трансцендентність (духовність).

Для досягнення мети та вирішення поставлених завдань обрано такі **методи дослідження**: *теоретичні* – аналіз наукових джерел; *емпіричні* – опитування, психологічне тестування; *математико-статистичної обробки даних* – кореляційний аналіз Пірсона; *інтерпретаційні* – аналіз, синтез, систематизація отриманих даних.

Відповідно до теоретичних положень було обрано такі **психодіагностичні методики**: «Шкала макіавеллізму MACH-IV» Р. Крісті та Ф. Л. Гейз; опитувальник «Шкала маніпулятивного ставлення» Т. Банта; опитувальник «Спрямованість особистості у спілкуванні» С. Л. Братченко; п'ятифакторний особистісний опитувальник NEO PL Р. МакКрає та П. Коста, відомий як «Велика п'ятірка»; Опитувальник «Цінності у дії» (Values in action – VIA) М. Селігмана, К. Петерсона і Н. Парк (україномовна адаптація Носенко Е.Л., Байсари Л.І.).

Теоретико-методологічна основа роботи: в основу розробки проблематики схильності до маніпулятивної поведінки було покладено роботи Е. Аронсона і Е. Пратканіса, Н. Гегена, Р. Гудіна, У. Прото, Дж. Рудінова, Р. Чалдіні, Г. Шіллера, Е. Шострома та низки інших вчених. Окремо слід зазначити підходи до визначення маніпуляції як позитивної характеристики, зокрема в межах управлінської та підприємницької діяльності Р. Делуга, С. Маккен, Н. Скінер Ф. де Ваал, Л. Барет, П. Гензі, Р. Бьорн, А. Віттен, П. Хоулі; а також визначення її як негативної особливості у

спілкуванні Р. Крісті, Ф. Гейз, Т. Мун, Д. Шеперс та ін. Також дослідження українських вчених Ю. Агаєв, Н. Вітюк, С. Вітюк, Н. Гребінь, О. Гуменюк, М. Кременчуцька та ін.

Теоретична значущість та новизна роботи полягає у розширенні теоретичних знань та відомостей про роль особистісних характеристик схильних до маніпуляції працівників у міжособистісній взаємодії.

Практична значущість роботи: Результати дослідження можуть бути використані практичними психологами для покращення психологічного клімату в організаціях, зменшення конфліктів та підвищення ефективності колективної роботи. А також для розробки освітніх програм, спрямованих на розвиток емоційного інтелекту, асертивної поведінки та конструктивної комунікації у працівників.

Апробація Публікація тез доповіді «Особливості прояву схильності до маніпуляції у професійній діяльності» у збірнику матеріалів VIII Міжнародній науково-практичній конференції науковців та студентів “Практична психологія у сучасному вимірі”, (м.Дніпро, 22 квітня 2024р.)

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, списку використаної літератури, додатків. Список використаної літератури містить 68 найменувань, з них 12 – англійською мовою. Загальний обсяг – 73 сторінки. Робота містить 8 таблиць, 2 додатки.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОБЛЕМИ СХИЛЬНОСТІ ЛЮДИНИ ДО МАНІПУЛЮВАННЯ У МІЖОСОБИСТІСНІЙ ВЗАЄМОДІЇ

1.1. Маніпуляція як вид прихованого психологічного впливу

Життєдіяльність людей проходить у постійній взаємодії та здійсненні соціального впливу на поведінку, почуття та думки один одного з приводу будь-яких подій, явищ, об'єктів. З іншого боку, у процесі взаємодії люди часто використовують інших осіб задля досягнення своїх цілей. Подібний соціальний вплив є маніпулятивним.

Оскільки ми говоримо про нав'язування змісту спілкування, переконання у певній думці, вплив направляють на психіку людини, з метою зниження рівня її критичного мислення. При цьому автор маніпулятивного повідомлення може використовувати два способи впливу: прямо й агресивно, змушуючи людину виконати потрібні дії, або завуальовано, замаскуюючи свій вплив. В обох випадках людина, на котру спрямовані маніпулятивні дії, має власну позицію і буде намагатися протидіяти зовнішнім чинникам. Під час прямого впливу (навіювання та переконання) відбувається спроба зламати супротив, а під час прихованого (маніпуляції) – зробити так, щоб людина, на яку направлено дії, нічого не помітила.

Внаслідок навіювання, або сугестії, як процесу впливу на психічну сферу людини, істотно знижується критичність людини до сприйняття інформації, що надходить, зникає прагнення перевірити її достовірність, виникає необмежена довіра до її джерел. Таке пряме цілеспрямоване втручання у психіку індивіда направлене на зняття своєрідних фільтрів, які постають на шляху інформації до свідомості та почуттів людини [54].

Результат такого впливу частіше виявляється негативним. У зв'язку з чим людина здатна вдаватись до прихованого втручання у психічні процеси з метою подолання психологічних бар'єрів. Для цього використовують методи і прийоми

замаскованого управління, коли справжню мету приховують від особи, яка є об'єктом впливу.

Отже, психологічний сенс маніпуляцій полягає в тому, аби контролювати поведінку людей, управляти ними, утримувати переваги. Набувши поширення у зв'язку з ринковими відносинами, маніпулятивні дії нині охоплюють усі сфери життєдіяльності людини. За О Прокоф'євою - дослідження явища маніпулювання людьми як психологічної проблеми може проводитися у двох аспектах, зокрема, з позиції комунікації як маніпулятивного впливу, здійснюваного свідомо чи несвідомо, залежно від ситуації спілкування, ставлення до партнера. Особистість тут постає як суб'єкт спілкування відповідно до наявності або відсутності в неї певних характеристик (комунікативної компетентності, навичок спілкування, емпатії тощо)

На думку М. Карпенко «маніпуляція – це вид психологічного впливу, майстерне виконання якого призводить до прихованого збудження у іншого намірів, що не співпадають з його реальними цілями та бажаннями» [24; с.31]. Вчений окреслює ряд особливостей, що притаманні маніпуляції.

З-поміж ознак маніпулювання М. Карпенко виокремлює: «родову прикмету або сам психологічний вплив; відношення маніпулятора до співрозмовника як до засобу досягнення своїх цілей; намагання отримати однобічний вииграш; прихований характер впливу (як самого факту впливу, так і його направлення); використання психологічної сили, гра на слабостях; спонукання, мотивація; майстерність і спритність у здійсненні маніпулятивних дій» [24, с. 32].

За засобами психологічного впливу і характером внутрішньо особистісних процесів Н. Єрмакова вирізняє: «маніпуляцію образами; конвенціональну маніпуляцію, до якої відносять соціальні сценарії, правила та норми поведінки людини; операційно-предметна сфера включає способи поведінки, структуру діяльності; маніпулювання умовиводами здійснюється завдяки когнітивним схемам та пізнавальним процесам; експлуатація особистості розуміється у процесах

мотивування, імітації прийняття рішення; і, нарешті, маніпуляція духовністю передбачає переоцінку цінностей, імітацію пошуку смислу» [18, с. 167].

Маніпулятори знаходять та використовують слабкі місця людини, спрямовують свій вплив на різні аспекти життя людини. Залежно від того, що виступило в ролі «мішені», О. Гуменюк виділяє наступні види впливів: «перцептивно орієнтований (пряма актуалізація мотивів, зваблення, провокація; націлений на бажання та інтереси, відбувається вибудовування асоціативних зв'язків між нав'язаним образом та необхідним мотивом), конвенційноорієнтований (використовує соціальні норми та правила, апелює до конформізму або бажання виділитись, виставити себе в кращому світлі), операціонально орієнтований (маніпуляція відбувається через звички у поведінці людини, установки та риси характеру), орієнтований на умовивід (людину підштовхують до потрібного рішення, створюючи усі необхідні умови), орієнтований на особистісні структури (намагання перекласти відповідальність на іншу людину таким чином, щоб вона сама погодилась узяти її та, відповідно до свого рішення, несла її), орієнтований на духовну експлуатацію (актуалізуються особистісні цінності, вищі цілі та мотиви, до котрих закликає маніпулятор)» [14].

На думку Н. Волинець, без негативних асоціацій маніпуляція могла б бути формою «законного» переконування. Визначальна відмінність тут полягає в тому, що під час переконування адресат впливу вільний у своєму праві змінювати настанови, або ж діяти залежно від того, чи приймає він аргументи протилежної сторони. Водночас, при маніпулюванні адресату впливу відводиться більш пасивна роль: він – жертва маніпуляції. Цей негативний наслідок маніпулятивної комунікації типово з'являється, коли отримувачі повідомлення нездатні зрозуміти реальні наміри, або бачити повні наслідки настанов, які захищає маніпулятор, або усвідомлювати підтексти дій, до яких він спонукає [9].

В. Бучко, розрізняючи інтернаціональний та операціональний аспекти впливу, стверджує, що «у випадку з маніпуляцією йдеться, поза сумнівом, лише про односторонню інтенцію, про привласнення маніпулятором права вирішувати за адресата, що йому

потрібно робити, про прагнення вплинути на його цілі» с. 224]. У зв'язку з цим маніпуляцію визначають як нерівноправну взаємодію, що протікає з більшою активністю маніпулятора. Маніпулятор не визнає рівне право об'єкта впливу на вільне пізнання істини, ігнорує його інтереси і прагнення, сам прагне нав'язати йому певні ідеї, цінності, форми поведінки і тому подібне, викликати наміри, котрі не співпадають з реальними бажаннями, які актуально наявні у того.

Таким чином, маніпуляція – це вид психологічного впливу, майстерне виконання якого призводить до прихованого збудження у іншого намірів, що не співпадають з його реальними цілями та бажаннями. Задля досягнення своєї мети, маніпулятори у той чи іншій ситуації використовують майже усі процеси психологічного впливу, такі як: впливи на несвідому сферу; впливи на свідомість людини; впливи на цінності та норми людини.

1.2.Макіавеллізм як схильність особи до маніпулювання іншими людьми

Як наукова категорія «макіавеллізм» широко розповсюджений в західній психології. Проблему «макіавеллістичної особистості» в різні періоди досліджували Р.Крісти, Ф. Гейз, Ф. Зімбардо, В. Знаков, Б. Мещеряков, А. Некрасова, О. Пелехатий, В. Хомик. Основоположником у вивченні явища макіавеллізму та маніпулятивного підходу загалом вважається Н.Макіавеллі, який зазначав, що заради зміцнення держави можна дотримуватися гасла «мета виправдовує засоби». Проблема маніпулятивного впливу в контексті міжособистісної взаємодії розглядалася в підходах Е. Шострома, О.Доценко, Є. Ільїна та інших. Слід визнати, що фраза «мета виправдовує засоби» добре характеризує тип особистості [8].

Як зазначалося вище, термін «Макіавеллізм» отримав назву на честь італійського дипломата та письменника епохи Відродження Нікколо Макіавеллі (1469-1527). У книзі «Принц» він написав про правила придбання та отримання влади. Н. Макіавеллі стверджував, що успішні лідери ніколи не повинні відчувати

провину чи сором за маніпулювання іншими з метою досягнення власних цілей. Н.Макіавеллі пише: «Краще, щоб тебе боялися, аніж любили, якщо ти не можеш бути і тим, і іншим.» І далі він пише: «Люди переходять від одного прагнення до іншого: по-перше, вони прагнуть убезпечити себе проти нападу, а потім вони нападають на інших.» [2].

Людині з високим рівнем макіавеллізму притаманно використання маніпулятивного впливу, брехні, бездушної діяльності та нехтування мораллю, все це застосовується з метою досягнення певних цілей чи отримання влади.

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: 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. Іншими словами, макіавеллістичні переконання проникають у свідомість людини, тим самим програмує її поведінку, і змінює матрицю, що відповідає за формування рис характеру людини. У той час як маніпуляція має поверховий вплив на свідомість людини.

Отже «макіавеллізм» - це схильність людини до маніпулювання іншими в міжособистісних взаєминах, а саме – приховуванні своїх істинних намірів і, завдяки відволікаючим маневрам, досягненні поставлених цілей, які часто суперечать інтересам та цілям суб'єкта, стосовно якого здійснюється маніпуляція.

Макіавеллізм є психологічним синдромом, заснованим на поєднанні взаємопов'язаних когнітивних, мотиваційних і поведінкових характеристик. Його варто розглядати як стійку рису, особистості, яка віддзеркалює систему ставлень людини до інших, до конкретики соціальної дійсності [1].

У поведінці макіавеллізм слід відрізняти від маніпуляції, хоч окремі дослідники їх фактично ототожнюють. Макіавеллісти, як і маніпулятори, прагнуть досягти бажаного для них результату шляхом застосування щодо інших людей нефізичних видів впливу, навіть якщо це суперечить інтересам та потребам об'єкта впливу. Однак, на відміну від маніпуляції, яка передбачає прихований вплив на установки й поведінку учасників взаємодії, макіавеллізм вирізняється поєднанням як завуальованого, так і відкритого спонукання інших осіб до прийняття певних рішень і виконання відповідних дій [4].

Для досягнення своїх цілей макіавеллісти можуть застосовувати різноманітні види психологічного впливу, комбінуючи прохання, лестощі, раціональне переконання, обман, маніпуляцію, психологічний напад, стимулювання до наслідування, примус, деструктивну критику, шантаж, угоду, демонстрацію сили, ультиматум, ігнорування тощо. Цей вплив є усвідомлюваним, умисним, спрямованим на конкретний результат.

Прогресуючий макіавеллізм, може завдати шкоди іншим. У дослідженнях Н. Вітюк та С. Вітюк значиться, що прихильники Макіавеллі «більше маніпулюють, більше виграють, менше переконуються та більше переконують інших». Хоча часті перемоги та відсутність маніпулювання здаються гарними якостями, макіавеллісти не є ідеальними лідерами. Менталітет «перемоги за будь-яку ціну» швидко стає проблематичним, якщо його впровадити в організації [8].

Причинами маніпулятивної взаємодії в публічному управлінні в умовах підтримки динамічної рівноваги соціальної справедливості – співвідношенням обґрунтованої рівності між людьми, з одного боку, і нерівності, що зберігається, з іншого боку є прагнення суб'єктів маніпулятивної взаємодії до переваги, визнання та прояв егоїзму на основі таких особистісних характеристик, як гордість, марнославство, себелюбство. Коли пересікаються інтереси, потреби, мотиви, цінності, життєві позиції тощо, публічний службовець може обрати знаходитися в

стані конфлікту, напруженої ситуації, або маніпулювати, щоб приховати корисливу поведінку чи не допустити, попередити, уникнути їх [4].

Довгострокові дослідження Макіавеллі показують, що їх методи призводять до організаційного цинізму та емоційного виснаження. Вони можуть призвести до серйозних проблем на робочому місці та розладу між працівниками, що безпосередньо впливає на якість виконання роботи та досягнення поставлених цілей.

Таким чином, «макіавеллізм» - це схильність людини до маніпулювання іншими в міжособистісних взаєминах. Макіавеллістам притаманно приховування своїх істинних намірів і, завдяки відволікаючим маневрам, досягнення поставлених цілей, які часто суперечать інтересам та цілям суб'єкта, стосовно якого здійснюється маніпуляція.

Слід відрізнити макіавеллізм від маніпуляції. На відміну від маніпуляції, яка передбачає прихований вплив на установки й поведінку учасників взаємодії, макіавеллізм вирізняється поєднанням як завуальованого, так і відкритого спонукання інших осіб до прийняття певних рішень і виконання відповідних дій.

Особистісні характеристики працівників, схильних до маніпулювання у міжособистісній взаємодії

Людина – істота соціальна, а суспільство – це основа виживання людини. Існування суспільства потребує методів взаємодії між його членами та взаємного впливу один на одного в рамках цієї взаємодії. Тому практично кожна людина наділена таким механізмом впливу, який робить її вразливою для позитивного або негативного стану іншої людини та суспільства.

Піддаючись на маніпуляції, люди прагнуть позбутися негативного впливу. В даному випадку люди не можуть переглянути ситуацію та почати діяти по-іншому. Натомість люди, які знаходяться поряд з маніпулятором, починають звикати діяти так, як каже хтось інший або самі починають маніпулювати.

Деякі дослідники виокремлюють причини існування маніпулятивної поведінки. Так, згідно з Ф Перлзом, людина перебуває у вічному конфлікті між «опорою на себе й опорою на зовнішнє середовище». Тут виникає проблема довіри до себе й довіри до інших людей. Відсутність довіри до самого себе спонукає людину шукати підтримки авторитетних осіб. Другу причину окреслив ще Е. Фромм, який стверджував, що справжньою сутністю людини є любов. Однак багато людей не усвідомлюють, що ми не можемо любити іншого, поки не полюбимо самих себе. А полюбити себе – означає прийняти себе з усіма своїми слабкостями і недоліками. Відповідне ставлення повинно бути й до інших людей [11].

Третя причина маніпулювання криється в екзистенціальній проблемі – страху людини залишитися самотньою. Дж. Буженталь вважає, що ризик і невизначеність у житті настільки великі, що людина нерідко відчуває себе в сучасному світі безпомічною й самотньою.

Четвертою причиною є страх перед скрутним становищем. Про це міститься багато інформації в роботах Е. Берна, Дж. Хейлі, В. Глассера. Відчуваючи страх потрапити в скрутний стан, будь-яка людина може взагалі не починати якихось рішучих дій, не йти на ризик, не експериментувати, а дотримуватися неодноразово перевірених, навіть застарілих, принципів, правил, норм поведінки [15].

Серед причин маніпуляцій А. Елліс охарактеризував деякі алогічні припущення, які люди використовують у житті. Серед них – потреба отримувати схвалення від інших людей. Повної єдності поглядів і загальної згоди в принципі бути не може, отже, не може бути й загального схвалення.

Різні культури в різній мірі сприяють маніпулятивній поведінці. Зокрема, Я-незалежні культури (наприклад, західноєвропейська та північноамериканська), які

орієнтовані на успіх та владу, в більшій мірі сприяють розвитку схильності до маніпуляції, ніж Я-залежні культури (східноєвропейські, південно європейські, азіатські, латиноамериканські), орієнтовані на встановлення емоційних контактів з довкіллям.

На думку Н. Гребінь, «становленню особистості маніпулятора сприяють два важливих надбання нашого суспільства – боротьба як цінність та хитрощі, як зразок одного з можливих засобів боротьби. Такі пріоритети сучасного суспільства, на жаль, все міцніше та міцніше вкорінюються майже у всі сфери людської життєдіяльності та стають особистісними цінностями, що надалі закріплює в людини тенденцію до маніпуляції у міжособистісній взаємодії. Технологічні чинники сприяють поширенню маніпуляції завдяки закріпленню її як законного засобу діяльності різних соціальних інституцій. Зокрема, маніпулятивні технології повсюдно застосовуються у політичній, торгівельній, рекламній та інших сферах» [11].

Е. Фром вважав, що «в кібернетичну еру особистість все більше та більше підвладна маніпуляції.... роботою, споживанням, дозволяям людини маніпулюють за допомогою реклами та ідеології...» [цит. за 15, с. 25].

Це закономірно породжує внутрішньоособистісну дилему «а чому б і мені не спробувати маніпулювати іншими?», яка індивідуально вирішується кожною людиною з огляду на особливості її психічної організації та суб'єктивної оцінки ситуативних факторів. Е. Фром наголосив, що «не менш важливим чинником формування маніпулятивних характерологічних тенденцій, є ринкові відносини, які панують не лише в економічній сфері, але й в особистих стосунках між людьми. За таких умов, «конкретні зв'язки одного індивіда з іншим втратили людський зміст, та набули маніпулятивного характеру, де людина використовується як засіб» [цит. за 21, с. 106-107].

Окрім вище зазначених, варто звернути увагу на суспільно-політичні передумови особистісної схильності до маніпуляції. На думку Л.М. Кременчуцької та колег, «тоталітарні режими знецінюють людську особистість, перетворюючи її на

механізм, яким можна легко маніпулювати. Демократичні устрої, навпаки, передбачають визнання права на свободу громадян, що загалом зменшує кількість маніпуляцій. Але, за режиму псевдодемократії кількість маніпуляцій ніяк не зменшується, змінюються лише маніпулятивні прийоми та техніки» [27; 28].

Вивчення макіавеллізму в психологічному портреті особистості В.П. Шейновим, про який зазначає П. Лісовський, 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 [30].

Люди з високим рівнем макіавеллізму завжди схильні демонструвати свої сильні сторони. Вони роблять це незалежно від ситуацій і обставин. 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 [26].

Г. Подшивайловою виявлено, що в осіб, яким властивий макіавеллізм, спостерігається тенденція домінування економічних та соціально статусних цінностей над моральними та гуманістичними. Це не означає, що поведінка таких людей завжди неетична, хоча експериментально доведено, що вони мало піклуються про додержання високих етичних стандартів, якщо це не відповідає їхнім інтересам спілкуванні. За результатами даного дослідження, такий маніпулятор спрямований у майбутнє, хоче мати роботу, сім'ю, друзів, бути здоровим. Але орієнтація на майбутнє поєднується із страхом дивитися у теперішнє. Така людина не живе за принципом «тут і тепер», який дозволяє радіти життю, а весь час будує плани, які не мають реальної

основи у теперішньому, не підкріплені особистою відповідальністю за реалізацію тих планів. Натомість Е. Шостром вважає, що особа, котра схильна до маніпулювання, не обов'язково орієнтована лише на минулий час [46].

В залежності від життєвої орієнтації людини на минуле, теперішнє, чи майбутнє, Е. Шостром виділяє кілька видів маніпуляторів:

Маніпулятор, орієнтований на минуле, в якому вбачає дуже суттєву цінність, характеризується почуттям провини, каяттям, муками сумління. Він є надзвичайно образливим, може засмутитися до сліз, згадавши, наприклад, образу двадцятирічної давнини («...я почуваюся дуже винним після цієї історії, адже взагалі перестав піклуватися про дружину та дітей»).

Маніпулятор, який орієнтований на майбутнє, живе у світі ідеалізованих цілей, планів, очікувань, страхів тощо. Він повністю захоплений турботами та переживаннями стосовно власного майбутнього («...я так турбуюся про те, що може трапитися, що зараз просто нічого не можу зробити»).

Маніпулятор, який орієнтований на теперішнє, на думку Е. Шострома, – абсолютно патологічна особистість». Його минуле не настільки насичене, щоби жити спогадами, воно являє собою недостатній внесок у теперішнє. Його майбуття – невизначене, слабо пов'язане із діяльністю у дійсності. Тому, власне, він являє собою особистість, яка втягнута у беззмістовну діяльність та нерефлексивну концентрацію. Зазвичай від нього можна почути: «Зараз в мене так багато справ, що просто немає часу на...», «В мене троє дітей та чоловік на плечах, коли ж я могла...» тощо [60].

Якщо порівняти особистісні портрети працівників маніпуляторів та таких, які не мають схильності до маніпулювання, то в останніх спостерігається конструктивна система цінностей, яка є підставою для особистісного розвитку. Для таких людей важливою є робота, любов, здоров'я, сім'я, спілкування, в якому вони орієнтовані, на відміну від маніпуляторів, на чуйність, терпимість, бажання прийняти іншу людину та поважати інші смаки, звичаї, звички тощо. За наявності маніпулятивних тенденцій, людина зовнішньо впевнена у собі, у своїй здатності викликати симпатію та схвалення

інших, але все ж вона не вірить у свої можливості контролювати власне життя. Це пов'язано із тим, що маніпулятивна поведінка може призвести до ситуативного успіху, але все одно не дає відчуття успішності від всього життя. Крім того, Ю. Агаєв зазначає, що в осіб із маніпулятивними тенденціями у міжособистому спілкуванні спостерігається несформованість ієрархії інструментальних цінностей, які надто широкі. Адже для успішного маніпулювання потрібно мати різноманітні засоби, зокрема серед них такі цінності, як «чесність», «вихованість», «відповідальність», ставати своєрідним засобом «поневолення» іншої людини [1].

Е. Шостром виокремив основні стратегії інтересів маніпуляторів:

- активний маніпулятор намагається управляти іншими за допомогою активних методів, використовуючи свій соціальний статус, систему прав і обов'язків, наказів і прохань тощо;

- пасивний маніпулятор являє собою протилежність активному. Цей тип людини прикидається безпомічним і грає роль «пригнобленого», млявого й пасивного

За С. Биковим маніпуляція може вважатися успішною при дотриманні основних вимог – прихованості намірів, знання вразливості жертви та достатній рівень жорстокості, яка допоможе маніпулятору не відчувати провини за нанесений негативний збиток. До основних механізмів такого прояву комунікації ми можемо віднести: брехню через замовчування, відволікання, заперечення, приховане залякування, помилкову провину, виконання різних ролей (слуги, жертви) для досягнення поставленої мети, проектування провини, симуляцію невинності, різні види спокус, симуляцію плутанини, агресію, присоромлення, відволікання, приниження та осуд жертви [4].

Макіавеллізм характеризується ставленням до партнера по спілкуванню як до засобу, об'єкту. Допустимість (моральне виправдання) такого ставлення базується, по-перше, на знеціненні людини, по-друге, на основі віри в нерівність (в цінності, в

правах) людей, по-третє, на відчутті власної переваги над іншими, почутті власної винятковості.

У мотиваційному плані, ставлення до партнера по взаємодії як до об'єкту виявляється в бажанні володіти, керувати ним, у прагненні отримати односторонню перевагу, неодмінно домогтися свого. У когнітивному плані, об'єктне ставлення проявляється в егоцентризмі, нерозумінні партнера по взаємодії, відсутності спроб побачити ситуацію його очима, в спрощеному, односторонньому баченні свого партнера, у використанні стереотипних уявлень про нього. У операціональному плані, можемо спостерігати монологічність впливу з використанням стандартних, звичних прийомів. У чистому вигляді об'єктне ставлення проявляється нечасто, воно викликає моральний осуд у оточуючих і часто технологічно неможливе, оскільки маніпулятор стикається з опором адресата впливу, який відстоює своє право на суб'єктність.

Ризик і невизначеність, які оточують людину з усіх боків, змушують її часто почувати себе безпорадною. Активний маніпулятор користується безпорадністю інших людей, із задоволенням панує над ними, прагне зробити їх максимально залежними від себе. Особи, схильні до маніпулювання у міжособистісних стосунках, прагнуть уникати відкритості у відносинах, тому використовують психологічні ігри. Маніпулятор часто прагне отримати схвалення всіх і кожного, тому вимушений прикидатися, приховувати свої почуття, думки і бажання, прагне догодити всім [8].

Маніпулювання людьми можна трактувати і через призму ціннісно-сміслової сфери суб'єкта спілкування, що визначає його ставлення до себе, до інших і до світу загалом. Ідеться про маніпулятивну діяльність, цілеспрямовану, усвідомлену (або частково усвідомлену). З подальшим розвитком особистості така діяльність стає достатньо «автономною» від зовнішніх чинників і здійснюється, зазвичай, незалежно від ситуації спілкування, партнера тощо. Маніпулятор просто не може не використовувати інших у власних цілях, оскільки маніпуляції стають для нього нормою життя і людських стосунків.

Схильність до маніпулювання супроводжується такими особистісними характеристиками, як: високий рівень психічного розвитку (гнучкість, хороша адаптивність); низький рівень емпатії, емоційна відстороненість від співрозмовника, підозрілість; нехтування етичними і культурними цінностями і нормами; емоційний дискомфорт, занижена самооцінка; орієнтація на досягнення, відсутність схильності до ризику; залежність, схильність до домінування [15].

Маніпулятивні прийоми використовуються як інструмент управління працівниками в організації, при цьому вони можуть мати як позитивні, так і негативні наслідки, що цілком залежить від особистості менеджера та його цілей. Керівник, наприклад, під час ділової бесіди може використовувати перебільшення, насмішки, може намагатися дискредитувати співрозмовника та контролювати його дії, поводити себе цинічно, закрито, байдуже й егоїстично. Підлеглі, у свою чергу, піддаючись маніпулятивному впливу, почуваються обдуреними, скривдженими та незадоволеними. Якщо ж такі дії керівника переходять у звичку, особистісна структура працівника спрощується, виникають поведінкові стереотипи, гальмується його особистісний розвиток. Якщо ж маніпуляції використовувати помірно та грамотно, ефективність управлінських дій підвищиться завдяки зниженню кількості конфліктних ситуацій і створенню позитивної робочої атмосфери серед працівників. Ні в якому разі не можна допускати ситуації, коли хитра маніпуляція переходить у відкритий психологічний тиск, адже це є неприпустимим [21]. Дуже часто маніпуляції використовуються під час переговорів. При цьому відносини між суб'єктом та опонентами залежать, в першу чергу, від ступеня схильності суб'єкта конфлікту до маніпулювання та можливості протидії йому.

Таким чином, причинами маніпулятивної поведінки є: відсутність довіри до людей, до себе, до світу; відсутність любові до себе; страх людини залишитися самотньою; страх перед скрутним становищем; потреба отримувати схвалення від інших людей. Крім того, різні культури в різній мірі сприяють маніпулятивній поведінці: Я-незалежні культури, які орієнтовані на успіх та владу, в більшій мірі

сприяють розвитку схильності до маніпуляції, ніж Я-залежні культури, які орієнтовані на встановлення емоційних контактів з довкіллям.

Схильність до маніпулювання супроводжується такими особистісними характеристиками, як: високий рівень психічного розвитку (гнучкість, хороша адаптивність); домінантність, агресивність, асоціальність, сміливість, амбіційність, наполегливість, егоїстичність, низький рівень емпатії, емоційна відстороненість від співрозмовника, підозрілість, вороже і скептичне ставлення до інших, схильність демонструвати свої сильні сторони, в спілкуванні орієнтація на себе, а не на партнера; нехтування етичними і культурними цінностями і нормами, домінування економічних та соціально статусних цінностей над моральними та гуманістичними, несформованість ієрархії інструментальних цінностей; емоційний дискомфорт, занижена самооцінка; орієнтація на досягнення, відсутність схильності до ризику; залежність. Маніпулятор зовнішньо впевнений у собі, у своїй здатності викликати симпатію та схвалення інших, але все ж він не вірить у свої можливості контролювати власне життя.

Висновки до першого розділу

Теоретичний аналіз проблеми схильності людини до маніпулювання у міжособистісній взаємодії дозволяє узагальнити такі положення:

Маніпуляція – це вид психологічного впливу, майстерне виконання якого призводить до прихованого збудження у іншого намірів, що не співпадають з його реальними цілями та бажаннями» Задля досягнення своєї мети, маніпулятори у той чи іншій ситуації використовують майже усі процеси психологічного впливу, такі як: впливи на несвідому сферу; впливи на свідомість людини; впливи на цінності та норми людини.

. Макіавеллізм – це схильність людини до маніпулювання іншими в міжособистісних взаєминах. Макіавеллістам притаманно приховування своїх істинних намірів і,

завдяки відволікаючим маневрам, досягнення поставлених цілей, які часто суперечать інтересам та цілям суб'єкта, стосовно якого здійснюється маніпуляція.

Слід відрізнити макіавеллізм від маніпуляції. На відміну від маніпуляції, яка передбачає прихований вплив на установки й поведінку учасників взаємодії, макіавеллізм вирізняється поєднанням як завуальованого, так і відкритого спонукання інших осіб до прийняття певних рішень і виконання відповідних дій.

3. Причинами маніпулятивної поведінки є: відсутність довіри до людей, до себе, до світу; відсутність любові до себе; страх людини залишитися самотньою; страх перед скрутним становищем; потреба отримувати схвалення від інших людей. Крім того, різні культури в різній мірі сприяють маніпулятивній поведінці: Я-незалежні культури, які орієнтовані на успіх та владу, в більшій мірі сприяють розвитку схильності до маніпуляції, ніж Я-залежні культури, які орієнтовані на встановлення емоційних контактів з довкіллям.

Схильність до маніпулювання супроводжується такими особистісними характеристиками, як: високий рівень психічного розвитку (гнучкість, хороша адаптивність); домінантність, агресивність, асоціальність, сміливість, амбіційність, наполегливість, егоїстичність, низький рівень емпатії, емоційна відстороненість від співрозмовника, підозрілість, вороже і скептичне ставлення до інших, схильність демонструвати свої сильні сторони, в спілкуванні орієнтація на себе, а не на партнера; нехтування етичними і культурними цінностями і нормами, домінування економічних та соціально статусних цінностей над моральними та гуманістичними, несформованість ієрархії інструментальних цінностей; емоційний дискомфорт, занижена самооцінка; орієнтація на досягнення, відсутність схильності до ризику; залежність. Маніпулятор зовнішньо впевнений у собі, у своїй здатності викликати симпатію та схвалення інших, але все ж він не вірить у свої можливості контролювати власне життя.

РОЗДІЛ 2. МЕТОДОЛОГІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБИСТІСНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ПРАЦІВНИКІВ ЗІ СХИЛЬНІСТЮ ДО МАНІПУЛЮВАННЯ У МІЖОСОБИСТІСНІЙ ВЗАЄМОДІЇ

2.1. Методологічне обґрунтування гіпотез дослідження

На підставі проведеного теоретичного аналізу досліджень та наукових праць щодо проблеми схильності людини до маніпулювання у міжособистісній взаємодії визначені деякі особистісні характеристики працівників, схильних до маніпулювання у міжособистісній взаємодії, а саме: високий рівень психічного розвитку (гнучкість, хороша адаптивність); домінантність, агресивність, асоціальність, сміливість, амбіційність, наполегливість, егоїстичність, низький рівень емпатії, емоційна відстороненість від співрозмовника, підозрілість, вороже і скептичне ставлення до інших, схильність демонструвати свої сильні сторони, в спілкуванні орієнтація на себе, а не на партнера; нехтування етичними і культурними цінностями і нормами, домінування економічних та соціально статусних цінностей над моральними та гуманістичними, несформованість ієрархії інструментальних цінностей; емоційний дискомфорт, занижена самооцінка; орієнтація на досягнення, відсутність схильності до ризику; залежність; показова впевненість у собі, у своїй здатності викликати симпатію та схвалення інших, але все ж таки зневіра у свої можливості контролювати власне життя.

Теоретично визначені особистісні характеристики осіб зі схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії дозволяють висунути *концептуальну гіпотезу*, що схильність до маніпулювання у міжособистісній взаємодії пов'язана з певними особистісними характеристиками працівників.

На основі концептуальної гіпотези сформовані наступні емпіричні гіпотези:

Концептуальна гіпотеза: схильність до маніпулювання у міжособистісній взаємодії пов'язана з певними особистісними характеристиками працівників.

На основі концептуальної гіпотези сформовані наступні емпіричні гіпотези:

1. Існує статистично значуща пряма кореляція між схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії та маніпулятивною та авторитарною спрямованістю особистості у спілкуванні.

2. Існує статистично значуща зворотна кореляція між схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії та діалогічною (комунікативною), конформною та альтероцентричною спрямованістю особистості у спілкуванні.

3. Існує статистично значущий зворотній зв'язок між схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії та особистісними характеристиками, такими, як: нейротизм, екстраверсія, відкритість досвіду, співробітництво, сумлінність.

4. Існує статистично значущий зворотній зв'язок між схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії та певними рисами характеру, що складають шість груп чеснот, таких як: мудрість і знання, мужність, гуманізм і любов, справедливість, помірність, трансцендентність (духовність).

З метою підтвердження або спростування гіпотез дослідження нами були використані теоретичні методи дослідження, такі, як: аналіз, синтез, узагальнення та інтерпретація; емпіричні методи дослідження та статистичні методи дослідження.

Теоретичні методи дослідження застосовувались при аналізі літератури, наукових підходів в рамках досліджуваної теми, висуненні та обґрунтуванні гіпотез дослідження, та при інтерпретації отриманих результатів дослідження.

Емпіричні методи дослідження (діагностичні методики) застосовувались для виявлення рівня схильності до маніпулювання у міжособистісній взаємодії та виявлення особистісних характеристик працівників.

Статистичні методи дослідження (коефіцієнт кореляції Пірсона) застосовувались при виявленні взаємозв'язку між рівнем схильності до маніпулювання у міжособистісній взаємодії та особистісними характеристиками працівників; для обробки даних, одержаних про проведенні дослідження.

Таким чином, з метою підтвердження або спростування гіпотез дослідження нами були використані теоретичні методи дослідження, такі, як: аналіз, синтез, узагальнення та інтерпретація; емпіричні методи дослідження та статистичні методи дослідження.

2.2. Обґрунтування вибору і опис психодіагностичного забезпечення для емпіричного дослідження особистісних характеристик працівників зі схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії

Для виявлення особистісних характеристик працівників, які схильні до маніпулювання у міжособистісній взаємодії використовувались наступні методики:

Методика 1. Опитувальник, розроблений Р. Крісті та Ф. Л. Гейз «Шкала макіавеллізму МАСН-IV» [58]. За допомогою цієї методики визначено рівень схильності опитуваних до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії та дана оцінка вибору стратегії досягнення певної мети.

Данна методика включає в себе двадцять тверджень, за допомогою яких респонденту необхідно висловити ступінь згоди (або незгоди) за шкалою – від «повністю згоден» до «зовсім не згоден».

За результатами обробки відповідей визначається 5 рівнів схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії:

До 20 – дуже низький рівень;

21 – 40 – низький рівень;

41 – 60 – середній рівень;

61 – 80 – високий рівень;

1 – та вище – дуже високий рівень.

Працівники з низьким рівнем схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії – сором'язливі, ввічливі, у них відсутні грубі висловлювання у мові, співчутливі, добрі, сердечні, з емпатією, поступливі, творчі, потребують допомоги, довірливі, прагнуть до тісної співпраці, доброзичливі, правдиві, довірливі, щирі, сумлінні.

Працівники з високим рівнем схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії - прагнуть говорити неправду, критичні, прямолінійні, наполегливі у досягненні мети; домінантні, мають лідерські якості, агресивні, напористі, мають особистісну силу, схильні до змагань; нехтують соціальним схваленням, мають окрему думку, відмінну від думки більшості, спрямовані на результат, прагматичні; впевнені, відчують власну перевагу, незалежні, прагнуть до суперництва; саморефлексивні, мають внутрішні конфлікти, загальний негативний емоційний фон; схильні до марнославства, люблять лестоці, честолюбиві, вміють пристосовуватися до будь-якої ситуації.

Люди з високими значеннями за цією шкалою - перші там, до чого всі прагнуть, конкуруючи, використовуючи інших як засіб виграти, щоб інші дякували їм за цю можливість. Виразні макіавеллісти часто здаються спокійними, впевненими, націленими на спільні дії і часто викликають симпатію у оточуючих.

Методика 2. Шкала маніпулятивного ставлення (Т. Бант) призначена для визначення ступеня прагнення до маніпулятивного ставлення до інших. Опитувальник, складається з 20 тверджень. Респондентам необхідно висловити своє

ставлення до тверджень за допомогою шкали, що складається з 5 градацій: «завжди», відношення є сума балів, отримана в результаті складання оцінок кожного з 20 тверджень.

20-40 – низький показник інтенсивності маніпулятивного відношення;

41 – 60 – середній показник інтенсивності маніпулятивного відношення, з тенденцією к низькому;

61 – 80 - середній показник інтенсивності маніпулятивного відношення, з тенденцією к високому;

81 – 100 - високий показник інтенсивності маніпулятивного відношення.

За допомогою цієї методики ми визначимо рівень показника інтенсивності маніпулятивного ставлення до партнера по взаємодії та спілкуванню не як до особистості, а як до специфічного засобу досягнення прихованих цілей маніпулятора, в якому реалізуються його інтереси, задовольняються його власні потреби без урахування інтересів, волі та бажань іншої людини, як об'єкта маніпуляцій.

Методика 3. «Спрямованість особистості у спілкуванні» С. Л. Братченко для вивчення спрямованості особистості у спілкуванні[2]. Спрямованість розглядається автором як сукупність більш-менш усвідомлених особистісних смислових установок та ціннісних орієнтацій у сфері міжособистісного спілкування, як індивідуальна комунікативна стратегія, що включає особистісні уявлення про сенс спілкування, його цілі, бажані та допустимі засоби поведінки у спілкуванні.

Опитувальник виглядає як метод незакінчених речень та містить 20 блоків незакінчених пропозицій, на кожне з яких пропонується п'ять варіантів відповідей та шостий, «відкритий», варіант – для самостійного формулювання. Респондентам пропонується продовжити кожне речення, щоб вийшла закінчена думка.

За допомогою цієї методики ми досліджуємо п'ять видів спрямованості особистості у спілкуванні: діалогічну (комунікативну), авторитарну, маніпулятивну, конформну, альтероцентричну.

За результатами обробки відповідей кожний вид спрямованості отримує від 0 до 10 балів. Як правило, у кожного респондента в тій чи іншій мірі представлені всі види спрямованості, хоча в окремих випадках можуть бути нульові оцінки в одній-двох-трьох категоріях.

Діалогічна спрямованість особистості в спілкуванні є найбільш ефективною і характеризується високим рівнем розвитку всіх трьох особистісних комунікативних установок - орієнтація на рівноправну, етичну міжособистісну комунікацію, засновану на взаємній довірі та повазі; прагнення до взаєморозуміння та взаємного розкриття» у спілкуванні, до комунікативної співпраці; прагнення до взаємного розвитку, творчості в міжособистісному спілкуванні.

Авторитарна спрямованість особистості в спілкуванні відрізняється орієнтацією на домінування в спілкуванні, прагнення «придушити» партнера, підпорядкувати його дії своїм цілям; егоцентризмом, «вимогою» розуміння (а точніше, згоди); неповагою до чужої точки зору; жорсткістю, орієнтацією на штампи та стереотипи, на «спілкування – функціонування». Авторитарна спрямованість особистості в спілкуванні є крайньою формою вираження монологізму.

Між діалогічним і авторитарним полюсами можна виділити кілька перехідних» напрямків особистості в спілкуванні.

Маніпулятивна спрямованість характеризується орієнтацією на використання партнера та всього процесу спілкування для своїх цілей, ставленням до партнера як до засобу, об'єкта своїх прихованих маніпуляцій; прагненням зрозуміти партнера з метою використання та управління його поведінкою, отримання необхідної інформації, вигоди в поєднанні з власною закритістю, нещирістю; орієнтацією на розвиток і навіть «творчість» у спілкуванні, але одностороння орієнтація - для себе за рахунок іншого.

Конформна спрямованість характеризується відмовою від рівноправності в міжособистісному спілкуванні на користь партнера, готовністю відмовитися від своєї точки зору, орієнтацією на підпорядкування силі, авторитету, ставлення до себе як до

об'єкта («об'єктна» позиція); орієнтацією на некритичну «згоду», відсутність прагнення до глибокого розуміння партнера та бажання бути зрозумілим; орієнтацією на наслідування, готовність змінювати свою думку в залежності від обставин.

Альтероцентристська спрямованість характеризується добровільною та потреби партнера; прагненням глибше зрозуміти запити інших, щоб максимально задовольнити їх, байдужим ставлення до того, як ваш партнер розуміє і сприймає вас; прагненням сприяти розвитку іншого на шкоду власному розвитку.

Не можна уявити, що процес спілкування завжди і за будь-яких обставин проходить гладко і позбавлений внутрішніх протиріч. Але все ж кожна людина має свій цілісний стиль спілкування, який надає впізнаваний, характерний відбиток на її поведінку та спілкування в будь-яких ситуаціях. Він відображає саме особливості спілкування людини, що характеризує її загальний підхід до побудови взаємодії з іншими людьми. Стиль спілкування, який притаманний кожному з них, мабуть, залежить від дуже різних моментів - і від історії життя, і від ставлення до людей, і від того, яке спілкування найкраще в суспільстві, в якому вони живуть. Тим не менш, стиль спілкування, який визначає, як людина схильна будувати і розуміти різні ситуації, має величезний вплив на її життя, формуючи її ставлення до людей, способи вирішення проблем і особистість.

Методика 4. П'ятифакторний особистісний опитувальник NEO PL, розроблений американськими психологами Р. МакКрає та П. Коста, більш відомий як «Велика п'ятірка». За допомогою зазначеного опитувальника опишемо психологічний портрет – модель особистості на основі факторного аналізу п'яти незалежних змінних, а саме таких, як: нейротизму, екстраверсії, відкритості досвіду, співробітництва та сумлінності.

П'ятифакторний тест-опитувальник складається з 75 парних, протилежних за своїм значенням, стимульних висловлювань, що характеризують поведінку людини. Стимульний матеріал має п'ятибальну оцінну шкалу (-2; -1; 0; 1; 2) для діагностики

ступеня виразності кожного з п'яти факторів: інтроверсія - екстраверсія; відчуженість – прив'язаність; імпульсивність – самоконтроль; емоційна стійкість – емоційна нестійкість; практичність – експресивність.

Підсумок оцінок проводиться за допомогою двадцяти первинних шкал, які зібрані у п'ять основних факторів.

До складу фактору «інтроверсія - екстраверсія» входять такі первинні фактори: пасивність – активність; підлеглість – домінування; замкненість – комунікабельність; уникання вражень – пошук вражень; уникання почуття провини – вияв почуття провини.

До складу фактору «відчуженість – прив'язаність» входять такі первинні фактори: байдужість – теплота; суперництво – співпраця; підозрілість – довірливість; нерозуміння – розуміння; самоповага – повага до інших.

До складу фактору «імпульсивність – самоконтроль» входять такі первинні фактори: охайність; наполегливість; відповідальність; імпульсивність – самоконтроль; недбалість – передбачливість. Головним змістом цього фактору є вольова регуляція поведінки.

До складу фактору «емоційна стійкість – емоційна нестійкість» входять такі первинні фактори: безтурботність – тривожність; розслабленість – напруженість; емоційний комфорт – депресивність; самодостатність – самокритичність; емоційна стабільність – емоційна лабільність.

До складу фактору «практичність – експресивність» входять такі первинні фактори: консерватизм – допитливість; реалістичність – цікавість; артистичність; сенситивність; ригідність – пластичність.

За результатами обробки відповідей по кожному основному фактору визначають 3 рівня:

15 – 40 – низький рівень;

41 – 50 – середній рівень;

51 – 75 – високий рівень.

Високі бали за основним фактором «інтроверсія - екстраверсія» визначають схильність людини до екстраверсії, а низькі, в свою чергу, притаманні інтровертам.

Високі бали за фактором «відчуженість – прив’язаність» свідчать про позитивне ставлення людини до інших, вміння співпереживати, підтримувати добрі стосунки з оточуючими, почуття особистої відповідальності за добробут інших, толерантне ставлення до їхніх недоліків. Низькі бали свідчать про прагнення людини бути самостійною та незалежною. Разом із тим у цих людей часто спостерігається холодне, байдуже ставлення до інших, переважання власних інтересів над усім іншим, а також готовність використовувати будь-які засоби для досягнення своїх цілей.

Високі оцінки за фактором «імпульсивність – самоконтроль» свідчать про відповідальність, обов’язковість, високий самоконтроль поведінки, прагнення до ствердження загальнолюдських цінностей (часом всупереч власним). Низькі оцінки характеризують осіб, які зрідка виявляють волюві якості, знаходяться у пошуку «легкого життя», схильні до легковажних та асоціальних вчинків.

Високі значення за фактором «емоційна стійкість – емоційна нестійкість» означають нездатність контролювати свої емоції та імпульсивні потяги, обумовленість поведінки ситуацією, безпомічність, очікування неприємностей, часте впадання у відчай та депресію. Низькі значення властиві самодостатнім особистостям, які впевнені у своїх силах, постійні у своїх планах та прив’язаностях, вміють зберігати спокій та оптимістичний настрій навіть у скрутному становищі.

Високі бали за фактором «практичність – експресивність» характеризують людей, які частіше довіряють своїм почуттям та інтуїції, ніж здоровому глузду, мало звертають увагу на повсякденні справи, уникають рутинної роботи, часто вчиняють легковажно. Низькі бали характерні особам, які тверезо та реалістично дивляться на події, добре адаптовані у буденному житті, постійні у своїх звичках та інтересах, довіряють матеріальним цінностям більше, ніж абстрактним ідеям.

Методика 5. «Цінності у дії» (Values in action – VIA), розроблений М. Селігманом, К. Петерсоном і Н. Парк (в україномовній адаптації Носенко

Е.Л., Байсара Л.І.) для дослідження «позитивних» цінностей (чеснот), дотримання яких забезпечує формування в людини «сильних» властивостей особистості і досягнення відчуття психологічного і суб'єктивного благополуччя.

За допомогою цієї методики визначимо риси характеру, що складають шість груп чеснот, які співпадають у різних культурах, філософіях і релігіях світу та розуміються як загальнолюдські цінності, якими керується оптимально функціонуюча особистість незалежно від статусу, посади:

Перша група «Мудрість і знання» включає в себе такі риси характеру, як допитливість, любов до знань, здатність до судження, винахідливість, здатність спілкуватися, здатність бачити перспективу:

Допитливість, інтерес до навколишнього світу. Допитливість - це бажання спробувати щось нове і терпимість до того, що є незвичним і чужим. Допитливі люди не тільки з розумінням ставляться до чужих поглядів, але й проявляють інтерес до них. Інтерес до навколишнього світу може бути дуже цілеспрямованим, а може приймати форми цікавості до всього світу. Допитливість передбачає активне прагнення до чогось нового, а не пасивне поглинання інформації, як це відбувається, коли ми перемикаємо канали, розвалившись на дивані перед телевізором. Риса, протилежна допитливості, - відсутність інтересу до чого-небудь.

Любов до знань. Особі подобається вивчати щось нове, читати,

Здатність до судження, критичне мислення та відкритість до нового. Здатність обмірковувати та всебічно аналізувати те чи інше явище є важливою для особи якістю. Вони не поспішають з висновками і, приймаючи рішення, покладаються лише на вагомі аргументи. Залежно від останніх, вони можуть змінити свою точку зору. Під здатністю до судження тут розуміється вміння об'єктивно оцінювати інформацію, вибираючи корисне і відсіваючи непотрібне. У цьому випадку здатність до судження є синонімом критичного мислення. Властивість, протилежна критичному мисленню, полягає в тому, щоб скрізь і в усьому бачити підтвердження своїх поглядів. Критичне

мислення є проявом здорової здатності не змішувати власні запити та потреби з реаліями навколишнього світу.

Винахідливість, оригінальність, практичний розум і здоровий глузд. Особа проявляє винахідливість, щоб досягти бажаної мети. Такі особи не задоволені традиційним підходом до того чи іншого заняття. Це творчі особистості.

Знання людей і себе, вміння спілкуватися. Знання людей передбачає, що особа розуміє, які приховані мотиви та почуття їх рухають, і здатні правильно реагувати на їхні дії. Такі люди вміють помічати відмінності в настрої, характерах, цілях і бажаннях оточуючих і діють на основі цих спостережень. Не варто плутати цю гідність з продуманістю і схильністю до роздумів, знання людей скоріше пов'язане з поведінкою в суспільстві. Знання себе означає, вміння аналізувати власні емоції та поводитися відповідно.

Здатність бачити перспективу. Йдеться про здатність, найближче до мудрості. Це досвідчені люди, до таких людей звертаються за порадою як вирішити якусь проблему або щось спланувати на майбутнє. Вони можуть дати розумну пораду в найсерйознішій і відповідальній ситуації.

Друга група «Мужність» включає в себе такі риси характеру, як хоробрість, завзятість, цілісність натури.

Риси характеру пов'язані з поняттям «мужність», зазвичай передбачають вольові зусилля для досягнення серйозних цілей. Часто мужні вчинки відбуваються в умовах небезпеки або в складних обставинах. Складові мужності - хоробрість, завзятість і цілісність характеру.

Хоробрість. Ця риса проявляється в будь-яких випробуваннях. Дослідники розрізняють моральну і фізичну хоробрість, хоробрість без страху і при його наявності. Хоробрий чоловік здатний розрізняти емоційну і поведінкову складові страху і не втікати, не ховати голову в пісок, коли їй загрожує небезпека, незважаючи на те, що в глибині душі вона боїться. Одним словом, хоробрість полягає не в відсутності страху, а в тому, щоб подолати його.

Завзятість, працьовитість, старанність. Людина, яка володіє цими якостями, завжди доводить справу до кінця, незалежно від того, наскільки важким є підприємство, і робить це енергійно, не скаржившись на труднощі. Вона виконує те, що обіцяла, і навіть більше. Це зовсім не означає, що така людина з тупою завзятістю буде прагнути досягти недсяжного. Наполегливість часто поєднується з гнучкістю, реалістичним поглядом на життя та відсутністю нав'язливого прагнення до досконалості. Амбіційність може бути як негативною, так і позитивною. Цей набір переваг зазвичай супроводжується позитивною амбітністю.

Цілісність натури, щирість, чесність. Така людина чесна не тільки тому, що говорить правду. Вона живе чесно, дотримуючись своїх принципів. Під цілісністю та щирістю мається на увазі не тільки вміння говорити правду в очі, але й вміння відверто висловлювати свої погляди та наміри у власних справах та словах.

Третя група «Гуманізм і любов» включає в себе такі риси характеру, як доброта, здатність любити.

Ці переваги проявляються в основному в спілкуванні: з друзями, знайомими, родичами і просто з оточуючими.

Доброта і щедрість. Такі люди добрі і великодушні до інших людей і охоче відповідають на прохання. Їм подобається робити добро оточуючим, навіть незнайомим. Всі переваги, що належать до категорії доброти, засновані на цій здатності. Бути добрим - це жити проблемами ближнього, залишаючи свої на потім. Співчуття є важливою складовою доброти.

Здатність любити і бути коханими. Для таких людей важливі близькі стосунки з іншими людьми.

Четверта група «Справедливість» включає в себе такі риси характеру, як колективізм, справедливість, лідерські якості.

Переваги цієї групи зазвичай проявляються в громадській діяльності, у відносинах з цілою групою людей: сім'єю, сусідами, співгромадянами та громадянами будь-якої іншої країни.

Колективізм, почуття обов'язку, командний дух і відданість. Такі люди завжди сумлінно виконують свої обов'язки і переживають за загальний успіх, дотримуються інтересів колективу, навіть якщо вони суперечать їх власним інтересам, відчують єдність з колективом.

Справедливість. Такі люди не дозволяють почуттям впливати на оцінку, усім людям дають рівні шанси, у повсякденному житті керуються ліберальними принципами.

Лідерські якості. Такі люди хороші організатори, вміють налагоджувати ефективну роботу колективу та підтримувати добрі стосунки між колегами.

П'ята група «Помірність» включає в себе такі риси характеру, як самоконтроль та розсудливість.

Однією з основних рис помірності, є самообмеження та стримування своїх бажань. Така людина не пригнічує своїх бажань - вона чекає на зручний момент, щоб задовольнити їх, не завдаючи шкоди ні собі, ні оточуючим.

Самоконтроль. Коли потрібно, така людина легко контролює свої бажання, потреби та пориви. Вона вміє втілювати свої уявлення про те, що добре, а що погано.

Розсудливість, скромність, обережність. Така людина обережна і не часто робить те, про що згодом доводиться шкодувати. Людина розсудлива, зважить всі аргументи за і проти, перш ніж щось зробити. Їй притаманна далекоглядність і цілеспрямованість, вміння жертвувати миттєвими вигодами заради довгострокових цілей.

Шоста група «Трансцендентність (духовність)» включає в себе такі риси характеру, як почуття краси, подяка, надія, віра, прощення, гумор, захоплення.

Почуття прекрасного. Така людина цінує красу і досконалість у всьому: у природі, в мистецтві, науці, в подіях повсякденного життя. Часто до її почуттів домішується благоговіння. Спортивна майстерність, моральна шляхетність, чеснота - все це породжує у неї піднесені почуття.

Подяка. Така людина пам'ятає все хороше у своєму житті, але не сприймає це як належне, і завжди знаходить можливість подякувати хорошій людині. Подяка - це визнання чиеїсь моральної переваги, вона передбачає вміння дивуватися і радіти життю. Ми вдячні, коли люди роблять нам добро і ставляться до нас добре, але ми також можемо відчувати більш абстрактне почуття вдячності.

Надія, оптимізм, турбота про майбутнє. Така людина очікує від майбутнього тільки хороше і будує своє життя таким чином, щоб ці очікування виправдалися. Оптимізм, надія на краще, віра в те, що воно обов'язково прийде, якщо постаратися, плани на майбутнє - все це допомагає їй підтримувати гарний настрій, підбадьорює, робить життя змістовним.

Віра, зміст життя, релігійність. Така людина глибоко переконана у найвищому призначенні людини і Всесвіту і знає, яка її роль у цьому. Ця позиція визначає її дії та забезпечує душевний спокій.

Прощення та милосердя. Така людина прощає тих, хто завдав їй зло, завжди дає можливість винуватцю виправитися. Її основний принцип - милосердя, а не помста. Вона знає з перших рук, що прощення викликає позитивні зміни, перш за все, в душі того, хто прощає. Коли людина прощає, її дії щодо «зневажника» все більше мотивуються добротою, благодушністю та щедрістю, а також все менш негативними почуттями.

Веселощі та гумор. Така людина любе сміятися і веселити оточуючих, має розвинуте почуття гумору. Вона легко ставиться до життя.

Захоплення, пристрасність, ентузіазм. Це палка людина, роблячи що-небудь, повністю віддається своїй діяльності. Вона прокидається вранці з радісним відчуттям, що попереду новий день, наповнений цікавими справами, заражає оточуючих своєю пристрасністю, на неї часто спадає натхнення.

За результатами обробки відповідей кожна риса характеру отримує від 0 до 10 балів:

9-10 балів - головні риси;

менш ніж 6 балів - вразливі місця.

П'ять рис, які набрали найбільшу кількість балів характеризують особистість досліджуваних працівників.

Висновки до другого розділу

З метою підтвердження або спростування гіпотез дослідження нами були використані теоретичні методи дослідження, такі, як: аналіз, синтез, узагальнення та інтерпретація; емпіричні методи дослідження та статистичні методи дослідження.

Для виявлення особистісних характеристик працівників, які схильні до маніпулювання у міжособистісній взаємодії використовувались емпіричні методи, а саме такі методики: Опитувальник, розроблений Р. Крісті та Ф. Л. Гейз «Шкала макіавеллізму MACH-IV», опитувальник «Шкала маніпулятивного ставлення» Т. Банта, опитувальник «Спрямованість особистості у спілкуванні» С. Л. Братченко, п'ятифакторний особистісний опитувальник NEO PL Р. МакКрєє та П. Коста, відомий як «Велика п'ятірка», Опитувальник «Цінності у дії» (Values in action – VIA) М. Селігмана, К. Петерсона і Н. Парк (в україномовній адаптації Носенко Е.Л., Байсара Л.І.).

РОЗДІЛ 3. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБИСТІСНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ПРАЦІВНИКІВ ЗІ СХИЛЬНІСТЮ ДО МАНІПУЛЮВАННЯ У МІЖОСОБИСТІСНІЙ ВЗАЄМОДІЇ

3.1. Цілі, завдання та організація емпіричного дослідження

Мета дослідження: емпірично дослідити особистісні характеристики працівників, які пов'язані зі схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії.

З метою підтвердження або спростування зв'язку між схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії та певними особистісними характеристиками працівників нами організовано та проведено емпіричне дослідження.

Об'єктом нашого дослідження є схильність до маніпулятивної поведінки.

Предмет - особистісні характеристики працівників зі схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії.

Концептуальна гіпотеза: схильність до маніпулювання у міжособистісній взаємодії пов'язана з певними особистісними характеристиками працівників.

На основі концептуальної гіпотези сформовані наступні емпіричні *гіпотези:*

Концептуальна гіпотеза: схильність до маніпулювання у міжособистісній взаємодії пов'язана з певними особистісними характеристиками працівників.

На основі концептуальної гіпотези сформовані наступні емпіричні гіпотези:

1. Існує статистично значуща пряма кореляція між схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії та маніпулятивною та авторитарною спрямованістю особистості у спілкуванні.

2. Існує статистично значуща зворотна кореляція між схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії та діалогічною (комунікативною), конформною та альтероцентричною спрямованістю особистості у спілкуванні.

3. Існує статистично значущий зворотній зв'язок між схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії та особистісними характеристиками, такими, як: нейротизм, екстраверсія, відкритість досвіду, співробітництво, сумлінність.

4. Існує статистично значущий зворотній зв'язок між схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії та певними рисами характеру, що складають шість груп чеснот, таких як: мудрість і знання, мужність, гуманізм і любов, справедливість, помірність, трансцендентність (духовність).

Завдання:

1. Організувати та провести емпіричне дослідження особистісних характеристик працівників.

2. Підібрати методики, за допомогою яких будуть підтверджені або спростовані гіпотези дослідження.

3. Провести дослідження стосовно визначення особистісних характеристик працівників, які пов'язані зі схильністю до маніпулювання.

4. Здійснити статистичну обробку отриманих даних.

5. Здійснити аналіз результатів емпіричного дослідження особистісних характеристик працівників зі схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії.

6. Окреслити шляхи подальшого дослідження даної проблематики.

З метою визначення особистісних характеристик працівників зі схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії проведено емпіричне дослідження. У дослідженні взяли участь 71 працівник Державної податкової служби України у віці від 20 до 68 років, з досвідом роботи від 1 до 20 років - 64 жінки, з них 17 жінок займають керівні посади, та 7 чоловіків.

Схильність до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії та інтенсивність маніпулятивного ставлення до інших вимірювались за допомогою «Шкали макіавеллізму MACH-IV», розробленою Р. Крісті та Ф. Л. Гейз та «Шкали маніпулятивного ставлення» (Т. Бант).

Особистісні характеристики працівників визначались за допомогою таких методик: опитувальник «Спрямованість особистості у спілкуванні» С. Л. Братченко, П'ятифакторний особистісний опитувальник NEO PL Р. МакКрає та П. Кости, відомий як «Велика п'ятірка»; опитувальник «Цінності у дії» (Values in action – VIA) М. Селігмана, К. Петерсона і Н. Парк (україномовна адаптація Носенко Е.Л., Байсари Л.І.).

Враховуючи, що дослідження проводилося в межах кореляційної стратегії, з метою виявлення зв'язку між показниками особистісних властивостей працівників та їх схильністю до маніпулятивної поведінки було використано критерій Пірсона. Всі статистичні розрахунки здійснювалися за допомогою програми STATISTICA 10.0.

3.2. Результати, аналіз та інтерпретація отриманих результатів емпіричного дослідження

За результатами емпіричного дослідження рівня схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії у працівників за «Шкалою макіавеллізму MACH-

Таблиця 3.1

Розподіл працівників за рівнем схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії

Рівень схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії	Кількість працівників	Відсоток від загальної кількості працівників
дуже низький рівень (до 20 балів)		
низький рівень (21 – 40 балів)		
середній рівень (41 – 60 балів)		
високий рівень (61 – 80 балів)		
дуже високий рівень (81 та вище балів)		

Усереднений показник схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії для працівників склав $\bar{X}$ ср. – 75,24 бали. Він відповідає високому рівню схильності до маніпулювання. За результатами обробки відповідей у досліджуваних визначено 3 рівні схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії: середній рівень, високий рівень та дуже високий рівень, а саме:

Відповідно, 7 працівників (10% від загальної кількості респондентів) мають середній рівень схильності до маніпулювання (працівники з низьким рівнем схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії – сором'язливі, ввічливі, у них відсутні грубі висловлювання у мові, співчутливі, добрі, сердечні, з

емпатією, поступливі, творчі, потребують допомоги, довірливі, прагнуть до тісної співпраці, доброзичливі, правдиві, довірливі, щирі, сумлінні);

42 працівники (59% від загальної кількості респондентів) мають високий рівень схильності до маніпулювання (працівники з високим рівнем схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії - прагнуть говорити неправду, критичні, прямолінійні, наполегливі у досягненні мети; домінантні, мають лідерські якості, агресивні, напористі, мають особистісну силу, схильні до змагань; нехтують соціальним схваленням, мають окрему думку, відмінну від думки більшості, спрямовані на результат, прагматичні; впевнені, відчувають власну перевагу, незалежні, прагнуть до суперництва; саморефлексивні, мають внутрішні конфлікти, загальний негативний емоційний фон; схильні до марнославства, люблять лестощі, честолюбиві, вміють пристосовуватися до будь-якої ситуації, люди з високими значеннями за цією шкалою - перші там, до чого всі прагнуть, конкуруючи, використовуючи інших як засіб виграти, щоб інші дякували їм за цю можливість. Виразні макіавеллісти часто здаються спокійними, впевненими, націленими на спільні дії і часто викликають симпатію у оточуючих);

22 працівники (31% від загальної кількості респондентів) мають дуже високий рівень схильності до маніпулювання.

За результатами емпіричного дослідження інтенсивності маніпулятивного ставлення працівників до інших за «Шкалою маніпулятивного ставлення» Т. Банта отримані показники, які наведені у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Розподіл працівників за показником інтенсивності маніпулятивного ставлення до інших

Показник інтенсивності маніпулятивного ставлення до інших	Кількість	Відсоток
низький показник (20-40 балів)		

середній показник з тенденцією до низького (41 – 60 балів)		
середній показник з тенденцією до високого(61 – 80 балів)		
високий показник (81 – 100 балів)		

Усереднений показник інтенсивності маніпулятивного ставлення для працівників склав – $X_{\text{ср}} = 63,2$ балів і відповідає середньому рівню показнику з тенденцією до високого.

За результатами обробки відповідей у працівників визначено 4 рівні інтенсивності маніпулятивного ставлення до інших: низький показник, середній показник з тенденцією до низького, середній показник з тенденцією до високому, високий показник, а саме:

1 працівник (1% від загальної кількості респондентів) має низький показник інтенсивності маніпулятивного ставлення до інших;

26 працівників (37% від загальної кількості респондентів) мають середній з тенденцією до низького показник інтенсивності маніпулятивного ставлення до інших;

43 працівники (61% від загальної кількості респондентів) мають середній з тенденцією до високого показник інтенсивності маніпулятивного ставлення до інших;

1 працівник (1% від загальної кількості респондентів) має високий показник інтенсивності маніпулятивного ставлення до інших.

За результатами емпіричного дослідження спрямованості особистості у спілкуванні досліджуваних, визначеною за допомогою опитувальника «Спрямованість особистості у спілкуванні» С.Л.Братченко було визначено, що усереднені показники видів спрямованості особистості у спілкуванні для працівників склали:

- діалогічна спрямованість - $X_{\text{ср}} = 5,3$ бали;
- авторитарна спрямованість - $X_{\text{ср}} = 3,5$ бали;
- маніпулятивна спрямованість – $X_{\text{ср}} = 4,7$ бали;

- конформна спрямованість – $X_{\text{ср}} = 3,8$ бали;

- альтероцентристська спрямованість – $X_{\text{ср}} = 2,7$ бали.

Т

о За результатами емпіричного дослідження особистісних характеристик досліджуваних за допомогою П'ятифакторного особистісного опитувальника NEO PL Р. МакКреє та П. Кости, відомого як «Велика п'ятірка» (в адаптації А.Б. Хромова) було визначено, що усередненими показниками виразності особистісних характеристик є:

за фактором «інтроверсія – екстраверсія» - $X_{\text{ср}} = 47$ (середній рівень);

д за фактором «відчуженість – прив'язаність» - $X_{\text{ср}} = 52$ (високий рівень);

л за фактором «імпульсивність – самоконтроль» - $X_{\text{ср}} = 56$ (високий рівень);

я за фактором «емоційна стійкість – емоційна нестійкість» - $X_{\text{ср}} = 50$ (середній рівень);

п за фактором «практичність – експресивність» - $X_{\text{ср}} = 50$ (середній рівень).

р Отже, досліджувані працівники мають високий рівень виразності фактору «імпульсивність – самоконтроль», що свідчить про відповідальність, зобов'язковість, високий самоконтроль поведінки, прагнення до ствердження загальнолюдських цінностей (часто всупереч власним) та високий рівень виразності фактору «відчуженість – прив'язаність», що свідчить, про позитивне ставлення до інших, вміння співпереживати, підтримувати добрі стосунки з оточуючими, почуття особистої відповідальності за добробут інших, толерантне ставлення до їхніх недоліків.

і За результатами емпіричного дослідження рис характеру працівників за допомогою методики «Цінності у дії» (Values in action – VIA), розробленої М. Селігманом, К. Петерсоном і Н. Парк (україномовна адаптація Носенко Е.Л., Байсари Д.І.) було визначено, що усередненими показниками рис характеру працівників, які набрали найбільшу кількість балів є:

Шодяка (шоста група рис характеру «Трансцендентність (духовність)» - $X_{\text{ср}} = 7,5$ балів;

ш

Гумор (шоста група рис характеру «Трансцендентність (духовність)» - Хср – 7,4 балів;
Лідерські якості (четверта група рис характеру «Справедливість» - Хср – 7,4 бали;
Розсудливість (п'ята група рис характеру «Помірність» - Хср – 7,3 бали;
Цілісність натури (друга група рис характеру «Мужність» - Хср – 7,2 бали.

Отже, працівникам більш притаманні такі риси характеру, як: подяка – людина пам'ятає все хороше у своєму житті, але не сприймає це як належне і завжди знаходить можливість подякувати хорошій людині; гумор – людина любе сміятись та веселити оточуючих, має розвинене почуття гумору та легко ставиться до життя; лідерські якості – люди добрі організатори, вміють налагоджувати ефективну роботу колективу та підтримувати добрі стосунки між колегами; розсудливість – людина обережна і не часто робить те, про що згодом приходиться шкодувати, такій людині притаманна далекоглядність і цілеспрямованість, вміння жертвувати миттєвими вигодами заради довгострокових цілей; цілісність натури – людина говорить правду, живе чесно, дотримуючись своїх принципів, вміє відверто висловлювати свої погляди та наміри у власних справах та словах.

За результатами проведеного кореляційного аналізу між рівнем схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії, визначеним за допомогою

м
е
т
о
д
и
к
и

Таблиця 3.3

«
Ш
к
а

Встановлення взаємозв'язку між схильністю до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії та спрямованістю особистості у спілкуванні досліджуваних

	Спрямованість особистості у спілкуванні (за методикою С.Л. Братченка)				
	Діалогічна (комунікативна)	Авторитарна	Маніпулятивна	Конформна	Альтероцентрична
Схильність до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії (за методикою «Шкала макіавеллізму MACH-IV» Р. Крісті та Ф. Л. Гейз)	-0,137	0,054	0,427**	-0,188	-0,202

с

с

т

а

т

и

зв'

т

и

т

н

н

з

спілкуванні.

н

а

н

уд

(к

и

ї

к

к

спілкуванні не пов'язані зі схильністю до маніпулювання іншими у міжособистісній

р

взаємодії.

л

я

ц

й

й

За допомогою кореляційного аналізу встановлено статистично значущий прямий зв'язок між рівнем схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії та маніпулятивною спрямованістю особистості у спілкуванні ($r = 0,427^{**}$, $p \leq 0,01$), тобто чим вище рівень схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії, тим більше виражена маніпулятивна спрямованість особистості у спілкуванні.

Проте, не виявлено статистично значущих зав'язків між схильністю до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії та діалогічною (комунікативною), авторитарною, конформною та альтероцентричною спрямованостями особистості у спілкуванні, тобто діалогічна (комунікативна), авторитарна, конформна та альтероцентрична спрямованості особистості у спілкуванні не пов'язані зі схильністю до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії.

За результатами проведеного кореляційного аналізу між інтенсивністю маніпулятивного ставлення до інших, визначеною за допомогою методики «Шкала спрямованості особистості у спілкуванні, визначеною за допомогою опитувальника «Спрямованість особистості у спілкуванні» С. Л. Братченко отримані показники коефіцієнта кореляції Пірсона, які наведені у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Встановлення взаємозв'язку між інтенсивністю маніпулятивного ставлення до інших та спрямованістю особистості у спілкуванні досліджуваних

	Спрямованість особистості у спілкуванні (за методикою С.Л. Братченка)				
	Діалогічна (комунікативна)	Авторитарна	Маніпулятивна	Конформна	Альтероцентрична
Інтенсивність маніпулятивного ставлення до інших (за методикою «Шкала маніпулятивного ставлення» Т. Банта)	0,031	-0,115	0,242*	-0,103	-0,094

статистично значущий кореляційний зв'язок на рівні $p \leq 0,01$, при $r_{0.01} = 0.303$ ($n=70$)

с
т
а
т
и
с
т
и
ч
н
о
з
н
а
ч
у
щ
и
й
п
р
я
м
и
й
з
в'
я
з
о
к
м
і
ж
п
о
к
а
з
н
и
к
о
м
і
н
т
е
н
с
и
в
н
о
с
т
і
м
а
н
і
п
у
л
я
т
и
в
н
о
г
о
с
т
а
в
л
е
н
н
я
д
о
і
н
ш
и
х
т
а
м
а
н
і
п
у
л
я
т
и
в
н
о
ю
с
п
р
я
м
о
в
а
н
і
с
т
ю
о
с
о
б
и
с
т
о
с
т
і
у
с
п
і
л
к
у
в
а
н
н
і
($r = 0,242^*$, $p \leq 0,05$), тобто чим вище показник інтенсивності маніпулятивного ставлення до інших тим більше виражена маніпулятивна спрямованість особистості у спілкуванні;

о
т
ж
е,
перша емпірична гіпотеза про те, що існує статистично значуща пряма кореляція між схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії та

н
а
ч
у
щ

маніпулятивною спрямованістю особистості у спілкуванні *підтвердилася частково*, а друга *емпірична гіпотеза* про те, що існує статистично значуща зворотна кореляція між схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії та діалогічною (комунікативною), конформною та альтероцентричною спрямованостями особистості у спілкуванні була *повністю спростована*.

При цьому не виявлено статистично значущих зв'язків між показником інтенсивності маніпулятивного ставлення до інших та діалогічною (комунікативною), авторитарною, конформною та альтероцентричною спрямованостями особистості у спілкуванні, тобто діалогічна (комунікативна), авторитарна, конформна та альтероцентрична спрямованості особистості у спілкуванні не пов'язані з інтенсивністю маніпулятивного ставлення до інших.

За результатами проведеного кореляційного аналізу між інтенсивністю маніпулятивного ставлення до інших, визначеною за допомогою методики «Шкала та особистісними характеристиками, визначеними за допомогою П'ятифакторного особистісного опитувальника NEO PL Р. МакКрає та П. Кости, відомого як «Велика п'ятірка» (в адаптації А.Б. Хромова) отримані показники коефіцієнта кореляції Пірсона, які наведені у таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

Встановлення взаємозв'язку між інтенсивністю маніпулятивного ставлення до інших та особистісними характеристиками

	Велика п'ятірка (за методикою NEO PL Р. МакКрєє та П. Кости)				
	інтроверсія - екстраверсія	відчуженість - прив'язаність	імпульсивність - самоконтроль	емоційна стійкість - емоційна нестійкість	практичність - експресивність
Інтенсивність маніпулятивного ставлення до інших (за методикою «Шкала маніпулятивного ставлення» Т. Банта)	0,164	0,132	-0,259*	0,071	0,111

За допомогою кореляційного аналізу встановлено статистично значущий прямий зв'язок між показником інтенсивності маніпулятивного ставлення до інших та фактором «імпульсивність – самоконтроль» ($r = -0,259$, $p \leq 0,05$), тобто чим менший показник інтенсивності маніпулятивного ставлення до інших, тим вище рівень відповідальності, обов'язковості, самоконтролю поведінки;

Проте, не виявлено статистично значущих зав'язків між показником

За результатами проведеного кореляційного аналізу між рівнем схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії, визначеною за допомогою методики «Шкала макіавеллізму MACH-IV» Р. Крісті та Ф.Л. Гейз (в адаптації В.В. Інакова) та особистісними характеристиками, визначеними за допомогою п'ятифакторного особистісного опитувальника NEO PL Р. МакКрєє та П. Кости, отримані показники коефіцієнта кореляції Пірсона, наведені у таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

Встановлення взаємозв'язку між рівнем схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії та особистісними характеристиками

	Велика п'ятірка (за методикою NEO PL Р. МакКрас та П. Кости)				
	інтроверсія - екстраверсія	відчуженість - прив'язаність	імпульсивність - самоконтроль	емоційна стійкість - емоційна нейстійкість/нейротизм	практичність - експресивність
Схильність до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії (за методикою «Шкала макіавеллізму MACH-IV» Р. Крісті та Ф.Л. Гейз)	-0,151	-0,467**	-0,308**	0,081	-0,104

статистично значущий кореляційний зв'язок на рівні $p \leq 0,01$, при $r_{0.01} = 0.303$ ($n=70$)

с

т

а

За допомогою кореляційного аналізу встановлено:

т

й

є

т

и

ч

ж

о

о

з

ст

а

ч

у

щ

мі

ж

й

н

к

ст

р

е

не

я

і

н

н

ш

ш

статистично значущий **зворотній зв'язок** між рівнем схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії та фактором «імпульсивність – самоконтроль» ($r = -0,308$, $p \leq 0,01$), чим вище у особи рівень схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії, тим більше такі особи знаходяться у пошуку «легкого життя» та схильні до легковажних та асоціальних вчинків;

статистично значущий **зворотній зв'язок** між рівнем схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії та фактором «відчуженість – прив'язаність» ($r = -0,467$, $p \leq 0,01$), чим вище у особи рівень схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії, тим більше прагнення особи бути самостійною та незалежною. Разом із тим у цих людей часто спостерігається холодне, байдуже ставлення до інших, переважання власних інтересів над усім іншим, а також готовність використовувати будь-які засоби для досягнення своїх цілей;

не виявлено статистично значущих зав'язків між рівнем схильності до маніпулювання

Тому, *третя емпірична гіпотеза* про те, що існує статистично значущий зворотній зв'язок між схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії та особистісними характеристиками, такими, як: нейротизм, екстраверсія, відкритість досвіду, співробітництво, сумлінність *підтвердилася частково*. Не було виявлено статистично значущих відмінностей між схильністю до маніпулювання та екстравертованістю особистості, рівнем нейротизму та відкритість новому досвіду.

За результатами проведеного кореляційного аналізу між схильністю до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії, визначеною за допомогою методики «Шкала макіавеллізму MACH-IV» Р. Крісті та Ф.Л. Гейз (в адаптації В.В. Знакова) та рисами характеру, що складають шість груп чеснот, визначеними за допомогою Методики «Цінності у дії» (Values in action – VIA), розробленої М. Селігманом, К. Петерсоном і Н. Парк, отримані показники коефіцієнта кореляції Пірсона наведені у таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

Встановлення взаємозв'язку між рівнем схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії та рисами характеру, що складають шість груп чеснот

Методика «Цінності у дії» М. Селігман, К. Петерсон, Н.Парк (україномовна адаптації Носенко Е.Л., Байсари Л.І.)																					
Мудрість і знання						Мужність			Гуманізм і любов		Справедливість			Помірність			Трансцендентність (духовність)				
допитливість						хоробрість			доброта		Колективізм			самоконтроль			подяка				
любов до знань						завзятість			здатність любити		справедливість			розсудливість			Надія				
Здатність до винахідливості						цілісність					лідерські якості			почуття краси			віра				
здатність бачити перспективу																	прощення				
																	гумор				
																	захоплення				

Схильність до маніпулювання іншими	-0,132
	-0,280*
	-0,062
	-0,003
	-0,149
	-0,060
	-0,205
	-0,208
	-0,049
	-0,252*
	-0,033
	-0,182
	-0,305**
	-0,233
	-0,066
	-0,215
	-0,148
	-0,220
	-0,303**
	-0,186
	-0,222
	-0,121
	-0,288*

статистично значущий кореляційний зв'язок на рівні $p \leq 0,01$, при $r_{0,01} = 0.303$ ($n=70$)

с

т За допомогою кореляційного аналізу встановлено:

а

статистично значущий **зворотній зв'язок** між рівнем схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії та любов'ю до знань ($r = -0,280$, $p \leq 0,05$), тобто,

и

чим вище рівень схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії

т

тим нижче рівень любові до знань;

н

статистично значущий **зворотній зв'язок** між рівнем схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії та добротою ($r = -0,252$, $p \leq 0,05$), тобто, чим вище

н

рівень схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії тим нижче

а

рівень доброти;

у

статистично значущий **зворотній зв'язок** між рівнем схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії та справедливістю ($r = -0,305$, $p \leq 0,01$) тобто, чим

и

вище рівень схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії тим

о

нижче рівень справедливості;

р

статистично значущий **зворотній зв'язок** між рівнем схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії та надією ($r = -0,303$, $p \leq 0,01$), тобто, чим вище

ц

і

й

н

и

й

рівень схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії тим нижче рівень надії;

статистично значущий **зворотній зв'язок** між рівнем схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії та захопленням ($r = -0,288$, $p \leq 0,05$), тобто, чим вище рівень схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії тим нижче рівень захоплення;

Не виявлено статистично значущих зав'язків між рівнем схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії та такими рисами характеру, що складають шість груп чеснот, таких як: мудрість і знання (допитливість, здатність до судження, винахідливість, здатність спілкуватись, здатність бачити перспективу), мужність (хорообрість, завзятість, цілісність характеру), гуманізм і любов (здатність любити), справедливість (колективізм, лідерські якості), помірність (самоконтроль, розсудливість, почуття краси), трансцендентність (духовність) (подяка, віра, прощення, гумор), тобто такі риси характеру, що складають шість груп чеснот, таких як: мудрість і знання (допитливість, здатність до судження, винахідливість, здатність спілкуватись, здатність бачити перспективу), мужність (хорообрість, завзятість, цілісність характеру), гуманізм і любов (здатність любити), справедливість (колективізм, лідерські якості), помірність (самоконтроль, розсудливість, почуття краси), трансцендентність (духовність) (подяка, віра, прощення, гумор) не пов'язані з рівнем схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії.

За результатами проведеного кореляційного аналізу між інтенсивністю маніпулятивного ставлення до інших, визначеною за допомогою методики «Шкала маніпулятивного ставлення» Т. Банта, татисами характеру, що складають шість груп чеснот, визначеними за допомогою Методики «Цінності у дії» (Values in action – VIA), розробленої М. Селігманом, К. Петерсоном і Н. Парк, отримані показники коефіцієнта кореляції наведені у таблиці 3.8.

За допомогою кореляційного аналізу встановлено статистично значущий **зворотній зв'язок** між показником інтенсивності маніпулятивного ставлення до

інших та здатністю любити ($r = -0,301$, $p \leq 0,05$), тобто, чим вище показник інтенсивності маніпулятивного ставлення до інших, тим нижче здатність любити.

Не виявлено статистично значущих зав'язків між показником інтенсивності маніпулятивного ставлення до інших та такими рисами характеру: допитливістю, здатністю до судження, винахідливістю, здатністю спілкуватись, здатністю бачити перспективу, хоробрістю, завзятістю, цілісністю характеру, добротою, колективізмом, справедливістю, лідерськими якостями, самоконтролем, розсудливістю, почуттям краси, подякою, надією, вірою, прощенням, гумором, захопленням, тобто, такі риси характеру, як: допитливість, здатність до судження, винахідливість, здатність спілкуватись, здатність бачити перспективу, хоробрість, завзятість, цілісність характеру, доброта, колективізм, справедливість, лідерські якості, самоконтроль, розсудливість, почуття краси, подяка, надія, віра, прощення, гумором, захоплення не пов'язані з показником інтенсивності маніпулятивного ставлення до інших.

Таблиця 3.8

Встановлення взаємозв'язку між інтенсивністю маніпулятивного ставлення до інших та рисами характеру, що складають шість груп чеснот

Методика «Цінності у дії» М. Селігман, К. Петерсон, Н.Парк (україномовна адаптації Носенко Е.Л., Байсари Л.І.)																																																																																																																																									
Мудрість і знання						Мужність			Гуманізм і любов		Справедливість			Помірність			Трансцендентність (духовність)																																																																																																																								
допитливість						любов до знань						Здатність до судження						винахідливість						здатність спілкуватись						здатність бачити						хоробрість						завзятість						цілісність характеру						доброта						здатність любити						Колективізм						справедливість						лідерські якості						самоконтроль						розсудливість						почуття краси						подяка						надія						віра						прощення						гумор						захоплення					

Інтенсивність маніпулятивного ставлення	0,077
	0,128
	0,031
	0,178
	-0,045
	-0,162
	-0,091
	0,119
	0,023
	-0,020
	-0,301**
	-0,042
	-0,144
	-0,073
	-0,058
	0,035
	-0,085
	-0,024
	-0,017
	0,040
	0,004
	-0,057
	-0,053

статистично значущий кореляційний зв'язок на рівні $p \leq 0,01$, при $r_{0,01} = 0.303$ ($n=70$)

с
т
а
т
и
с
т

Таким чином, **четверта емпірична гіпотеза про те**, що існує статистично значущий зворотній зв'язок між схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії та певними рисами характеру, що складають шість груп чеснот, таких як: мудрість і знання, мужність, гуманізм і любов, справедливість, помірність, трансцендентність (духовність), **підтвердилася частково**.

з
н
а
ч
у
щ
и
й

Висновки до третього розділу

Таким чином, з метою підтвердження або спростування зв'язку між схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії та певними особистісними характеристиками працівників нами організовано та проведено емпіричне дослідження, здійснено статистичну обробку отриманих даних та проведений аналіз результатів емпіричного дослідження особистісних характеристик працівників зі схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії.

я
ц
й
и
й

За результатами емпіричного дослідження рівня схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії у працівників за «Шкалою макіавеллізму МАСН-1» встановлено що досліджувані мають високий рівень схильності до маніпулювання.

з
в
,
я

За результатами емпіричного дослідження інтенсивності маніпулятивного ставлення працівників до інших за «Шкалою маніпулятивного ставлення» Т. Банта встановлено що вони мають середній рівень показника інтенсивності маніпулятивного ставлення з тенденцією до високого.

За результатами емпіричного дослідження спрямованості особистості у спілкуванні працівників, визначеною за допомогою опитувальника «Спрямованість особистості у спілкуванні» встановлено, що для них більш притаманна діалогічна спрямованість особистості в спілкуванні.

За результатами емпіричного дослідження особистісних характеристик працівників за допомогою П'ятифакторного особистісного опитувальника NEO PL R. МакКрає та П. Кости, відомого як «Велика п'ятірка» встановлено, що вони мають високий рівень виразності фактору «імпульсивність – самоконтроль», що свідчить про відповідальність, обов'язковість, високий самоконтроль поведінки, прагнення до ствердження загальнолюдських цінностей (часто всупереч власним) та високий рівень виразності фактору «відчуженість – прив'язаність», що свідчить, про позитивне ставлення до інших, вміння співпереживати, підтримувати добрі стосунки з оточуючими, почуття особистої відповідальності за добробут інших, толерантне ставлення до їхніх недоліків.

За результатами емпіричного дослідження рис характеру працівників за допомогою методики «Цінності у дії» розробленої М. Селігманом, К. Петерсоном і Н. Парк (в україномовній адаптації Носенко Е.Л., Байсари Л.І.), ми визначили, що їм більш притаманні такі риси характеру, як: подяка – людина пам'ятає все хороше у своєму житті, але не сприймає це як належне і завжди знаходить можливість подякувати хорошій людині; гумор – людина любе сміятись та веселити оточуючих, має розвинене почуття гумору та легко ставиться до життя; лідерські якості – люди добрі організатори, вміють налагоджувати ефективну роботу колективу та підтримувати добрі стосунки між колегами; розсудливість – людина обережна і не часто робить те, про що згодом приходить шкодувати, такій людині притаманна

далекоглядність і цілеспрямованість, вміння жертвувати миттєвими вигодами заради довгострокових цілей; цілісність натури – людина говорить правду, живе чесно, дотримуючись своїх принципів, вміє відверто висловлювати свої погляди та наміри у власних справах та словах.

За допомогою кореляційного аналізу:

- встановлено статистично значущий **прямий** зв'язок між рівнем схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії та маніпулятивною спрямованістю особистості у спілкуванні, тобто чим вище рівень схильності до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії, тим більше виражена маніпулятивна спрямованість особистості у спілкуванні. При цьому, не виявлено статистично значущих зав'язків між схильністю до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії та діалогічною (комунікативною), авторитарною, конформною та альтероцентричною спрямованостями особистості у спілкуванні, тобто діалогічна (комунікативна), авторитарна, конформна та альтероцентрична спрямованості особистості у спілкуванні не пов'язані зі схильністю до маніпулювання іншими у міжособистісній взаємодії.

- встановлено статистично значущий **прямий** зв'язок між показником інтенсивності маніпулятивного ставлення до інших та маніпулятивною спрямованістю особистості у спілкуванні, тобто чим вище показник інтенсивності маніпулятивного ставлення до інших тим більше виражена маніпулятивна спрямованість особистості у спілкуванні;

Отже, *перша емпірична гіпотеза* про те, що існує статистично значуща пряма кореляція між схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії та маніпулятивною спрямованістю особистості у спілкуванні **підтвердилася частково**, а *друга емпірична гіпотеза* про те, що існує статистично значуща зворотна кореляція між схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії та діалогічною (комунікативною), конформною та альтероцентричною спрямованостями особистості у спілкуванні була повністю спростована.

Також, було встановлено статистично значущий **прямий** зв'язок між показником інтенсивності маніпулятивного ставлення до інших та фактором «імпульсивність – самоконтроль», тобто чим вище показник інтенсивності маніпулятивного ставлення до інших тим вище рівень відповідальності, обов'язковості, самоконтролю поведінки. І не виявлено статистично значущих зав'язків між показником інтенсивності м

а Відповідно, **третя емпірична гіпотеза** про те, що існує статистично значущий зворотній зв'язок між схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії та особистісними характеристиками, такими, як: нейротизм, екстраверсія, відкритість досвіду, співробітництво, сумлінність **підтвердилася частково**.

у **Четверта емпірична гіпотеза** про те, що існує статистично значущий зворотній зв'язок між схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії та певними рисами характеру, що складають шість груп чеснот, таких як: мудрість і знання, мужність, гуманізм і любов, справедливість, помірність, трансцендентність (духовність), **підтвердилася частково**. Були виявлені статистично значущі зв'язки з такими особистісними властивостями як любов до знань, доброта, справедливість, надія та захоплення.

о Таким чином, концептуальна гіпотеза дослідження про існування зв'язку між особистісними властивостями працівників та схильністю до маніпуляції була підтверджена частково.

с

т

а

в

л

е

н

н

я

ВИСНОВКИ

В рамках нашого дослідження теоретично обґрунтовано, організовано та проведено емпіричне дослідження, здійснено статистичну обробку отриманих даних та проведений аналіз результатів емпіричного дослідження особистісних характеристик працівників зі схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії.

Здійснено теоретичний аналіз наукових підходів щодо феномену маніпуляції та встановлено, що:

маніпуляція – це вид психологічного впливу, майстерне виконання якого призводить до прихованого збудження у іншого намірів, що не співпадають з його реальними цілями та бажаннями. Маніпулятори, задля досягнення своєї мети, у той чи іншій ситуації використовують майже усі процеси психологічного впливу, такі як: впливи на несвідому сферу; впливи на свідомість людини; впливи на цінності та норми людини.;

макіавеллізм – це схильність людини до маніпулювання іншими в міжособистісних взаєминах. Таким людям притаманно приховування своїх істинних намірів і, завдяки відволікаючим маневрам, досягнення поставлених цілей, які часто суперечать інтересам та цілям суб'єкта, стосовно якого здійснюється маніпуляція;

макіавеллізм відрізняється від маніпуляції тим, що: маніпуляція передбачає прихований вплив на установки й поведінку учасників взаємодії, макіавеллізм – поєднання як завуальованого, так і відкритого спонукання інших осіб до прийняття певних рішень і виконання відповідних дій.

Теоретично охарактеризовані ознаки схильності особистості до маніпулювання у міжособистісній взаємодії, окреслені причини маніпулятивної поведінки, такі як відсутність довіри до людей, до себе, до світу; відсутність любові до себе; страх людини залишитися самотньою; страх перед скрутним становищем; потреба отримувати схвалення від інших людей; зазначено, що різні культури в різній мірі

сприяють маніпулятивній поведінці: Я-незалежні культури, які орієнтовані на успіх та владу, в більшій мірі сприяють розвитку схильності до маніпуляції, ніж Я-залежні культури, які орієнтовані на встановлення емоційних контактів з довкіллям.

Теоретично з'ясовані особистісні характеристики осіб зі схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії: таким особам притаманні: високий рівень психічного розвитку (гнучкість, хороша адаптивність); домінантність, агресивність, асоціальність, сміливість, амбіційність, наполегливість, егоїстичність, низький рівень емпатії, емоційна відстороненість від співрозмовника, підозрілість, вороже і скептичне ставлення до інших, схильність демонструвати свої сильні сторони, в спілкуванні орієнтація на себе, а не на партнера; нехтування етичними і культурними цінностями і нормами, домінування економічних та соціально статусних цінностей над моральними та гуманістичними, несформованість ієрархії інструментальних цінностей; емоційний дискомфорт, занижена самооцінка; орієнтація на досягнення, відсутність схильності до ризику; залежність. Маніпулятор зовнішньо впевнений у собі, у своїй здатності викликати симпатію та схвалення інших, але все ж він не вірить у свої можливості контролювати власне життя.

4. Методологічно обґрунтовано методичний комплекс для дослідження особистісних характеристик осіб зі схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії та використано теоретичні методи дослідження, такі, як: аналіз, синтез, узагальнення та інтерпретація; емпіричні методи дослідження та статистичні методи дослідження;

Організовано та проведено емпіричне дослідження особистісних характеристик працівників зі схильністю до маніпулювання у міжособистісних відносинах, підібрані та використані методики для проведення зазначеного емпіричного дослідження, такі як: опитувальник, розроблений Р. Крісті та Ф. Л. Гейз «Шкала макіавеллізму MACH-IV»; опитувальник «Шкала маніпулятивного ставлення» Т. Банта; опитувальник «Спрямованість особистості у спілкуванні» С. Л. Братченко; п'ятифакторний особистісний опитувальник NEO PL Р. МакКрас та П.

Кости, відомий як «Велика п'ятірка»; опитувальник «Цінності у дії» (Values in action – VIA) М. Селігмана, К. Петерсона і Н. Парк (розробленої М. Селігманом, К. Петерсоном і Н. Парк (україномовна адаптація Носенко Е.Л., Байсари Л.І.).

Здійснено аналіз результатів емпіричного дослідження особистісних характеристик працівників зі схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії.

За результатами цього аналізу встановлено, що:

концептуальна гіпотеза: схильність до маніпулювання у міжособистісній взаємодії пов'язана з певними особистісними характеристиками працівників підтвердилася частково;

емпіричні гіпотези, що сформовані, на основі концептуальної гіпотези, підтвердилися повністю, частково або не підтвердились взагалі:

перша емпірична гіпотеза про те, що існує статистично значуща пряма кореляція між схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії та маніпулятивною і авторитарною спрямованістю особистості у спілкуванні ***підтвердилася частково.***

друга емпірична гіпотеза про те, що існує статистично значуща пряма кореляція між схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії та діалогічною (комунікативною), конформною та альтероцентричною спрямованістю особистості у спілкуванні ***не підтвердилася;***

третьа емпірична гіпотеза про те, що існує статистично значущий зворотній зв'язок між схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії та особистісними характеристиками, такими, як: нейротизм, екстраверсія, відкритість досвіду, співробітництво, сумлінність ***підтвердилася частково.***

четверта емпірична гіпотеза про те, що існує статистично значущий зворотній зв'язок між схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії та певними рисами характеру, що складають шість груп чеснот, таких як: мудрість і знання, мужність, гуманізм і любов, справедливість, помірність, трансцендентність (духовність), також ***підтвердилася частково.***

Подальшими перспективами дослідження може бути порівняльний аналіз особистісних характеристик працівників зі схильністю до маніпулювання у міжособистісній взаємодії з різним стажем роботи на державній службі та у приватних компаніях, а також розширення переліку особистісних характеристик, які можуть бути чинниками схильності до маніпулятивної поведінки у працівників різних організацій у міжособистісній взаємодії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агаєв Ю. Макіавеллі та макіавеллізм: ключові ідеї. Епістемологічні дослідження в філософії, соціальних і політичних науках, 2012. № 4(22). С. 146–149.
2. Баришполець О. Т. Брехня в інформаційному просторі та міжособовій комунікації : монографія / Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. Кіровоград : ІмексЛТД, 2013. 648 с.
3. Бех І.Д. Справедливість-несправедливість у міжособистісних взаєминах. Педагогіка і психологія. Вісник АПН України. К.: Педагогічна преса. 2006. № 1(50). С. 5-14.
4. Биков С.В. Макіавеллізм як механізм маніпуляції і психологічного захисту у студентів гуманітарних і технічних напрямків освіти/ Вісник Самарської гуманітарної академії. Серія «Психологія». Вип.1 (17). 2015. С.71-82.
5. Бучко В. Б. Психологічні аспекти резистентності до маніпуляції свідомістю. Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія : Психологія. 2013. № 1046, Вип. 51. С. 222–225.
6. Васюк К. М. Особливості переживання емоцій на різних етапах аналізу неправдивої інформації. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія : Психологія і педагогіка. 2013. Вип. 22. С. 10–15.
7. Вільдгрубе С.О., Рогозіна М.Ю. Гендерні відмінності маніпулятивної поведінки студентів. Збірник наукових праць К-ПНУ імені Івана Огієнка, Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України Проблеми сучасної психології. 2013. Випуск 21. С. 36–45.
8. Вітюк Н., Вітюк С. Прояви макевіалізму в міжособистісній взаємодії студентської молоді. Збірник наукових праць. Психологія. 2019. Вип 23. С. 18-26.
9. Волинець Н.В. Особливості маніпуляцій у спілкуванні студентів, їхніх батьків та друзів у повсякденному житті. Актуальні проблеми психології: Зб. наук.

праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України / За ред. С.Д. Максименка. 2006. Т 7. Вип. 9. С. 35-43

10. Горбаль І., Кравчук А. Особистісні чинники схильності студентів до маніпулювання поведінкою викладачів. Вісник Львівського університету. Серія психологічні науки. 2017. Вип. 1. С. 21-28.

11. Гребінь Н. В. Зміст маніпуляції як різновиду прихованого психологічного впливу. Проблеми сучасної психології, 2013. Вип. 21. С. 80–93.

12. Гребінь Н. Психологічне маніпулювання у міжособистісній взаємодії у ракурсі суб'єктно-вчинкового підходу. Вісник Львівського університету. Серія психологічні науки. 2018. Вип. 2. С. 23-31.

13. Грибкова О.В. Взаємозв'язку вираженості макіавеллізму і соціального інтересу з різними видами агресії студентів гуманітарних спеціальностей. Вісник Самарської гуманітарної академії. Серія «Психологія». Вип.1. 2013. С.107-115.

14. Гуменюк О. Концепції психологічного впливу в сучасній психології. *Психологія і суспільство*. 2003. №1 (11). С. 34-89.

15. Гуменюк О. Маніпуляція як різновид психологічного впливу. Практична психологія та соціальна робота. 2020. №5. С. 23–26

16. Деренчук Н. В. Особливості формування маніпулятивної стратегії в українському політичному дискурсі. Проблеми гуманітарних наук. 2012. № 38. С. 357–364.

17. Довгополова Я. В. Формування толерантних відносин студентів у полікультурному середовищі вищого навчального закладу : дис. ... канд. пед. наук: 13.00.05. Харківський національний ун-т ім. В. Н. Каразіна. Луганськ, 2007. 209 с.

18. Єрмакова Н. Психологічні особливості проявів маніпулятивної поведінки в юнацькому віці. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014. № 1. С. 164–171

19. Журавльова Л. П. Емпатійні детермінанти толерантності. Наука і освіта, 2010. № 1. С. 28–31.

20. Журавльова Л., Коломієць Т., Шмиглюк О. Психологічні особливості міжособистісної взаємодії в юнацькому віці. Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 12. Психологічні науки : зб. наук. праць / за наук. редакцією І. С. Булах. Київ : Вид-во НПУ імені М. П. Драгоманова, 2020. Вип. 9 (54). С. 57 – 69.

21. Зленко Н.М. Технології масової маніпуляції у сучасному науковому дискурсі. Філософія науки: традиції та інновації. 2017. № 1 (15). 110–120.

22. Кальниш В., Кальниш Ю. Роль деяких специфічних психологічно-особистісних якостей у професійній кар'єрі державного службовця: маківеаллізм. Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. 2019. № 1. С. 77–85.

23. Кара-Мурза С.Г. Маніпуляція свідомістю: навч. посіб. Видання друге. Київ: Оріони, 2016. 528 с.

24. Карпенко М. П. Суть поняття «маніпуляція», її характеристика та методи нейтралізації. Засоби навчальної та науково-дослідної роботи. 2019. № 45. С. 26–34.

25. Кліманська М.Б. Психологічні чинники схильності молоді до соціального утримання: Автореф. дис. ... кандидата пси хол. наук: 19.00.05/ Інститут соціальної та політичної психології АПН України. К., 2007. 16 с

26. Колісник О. Л. Психологічний аналіз проблеми дезінформації у міжособистісному спілкуванні у сучасних психологічних дослідженнях. Вісник Національної академії Державної прикордонної служби України. 2011. Вип. 2. URL:

27. Кременчуцька М. К., Маркіна С. І. Особистісні чинники схильності до брехні та маніпулювання. Габітус. 2022. Вип. 39. С. 212 – 218.

28. Кременчуцька М.К., Коваль Г.Ш., Сисенко І.С. Гендерні особливості маніпулятивної поведінки людини. Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Психологія. Прикладна психологія. Професійна й організаційна психологія. 2023. Том 34 (73). №4. С. 13 – 20.

29. Левицька І. М. Маніпуляція у міжособистісній взаємодії: поняття та зміст. Вісник Національного університету оборони України: Питання психології. 2014. № 6(43). С. 212 – 216.

30. Лісовський П.М. Маніпуляція свідомістю: сутність, структура, механізм у сучасному трансформаційному суспільстві (соціально-філософський аналіз). Київ: Видавництво Національного педагогічного ун-ту ім. М.П. Драгоманова, 2006. 200с.

31. Литвинчук А. І. Схильність до маніпулятивного впливу осіб з різним рівнем психологічної безпеки. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Психологія. 2022. № 2. С. 15-19.

32. Литвинчук Н.Б. Здатність до емпатії як компонент професійних здібностей майбутнього практичного психолога. Актуальні проблеми вищої професійної освіти. Київ, 2021. С. 47–48.

33. Майорчак Н. М. Брехливість особистості в соціально-психологічному контексті : монографія. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2018. 193 с.

34. Максименко С. Д. Генеза здійснення особистості. Київ: КММ,2006. 240 с.

35. Молчанова А.О. Толерантність як ціннісна основа професійної діяльності педагога: посібник. Київ: Інститут педагогічної освіти і освіти дорослих НАПН України, 2013. 188 с.

36. Моргун В. Ф. Основи психологічної діагностики. Київ: ВД «Слово», 2009. 464 с.

37. Москаленко В. В. Соціальна психологія. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 624 с.

38. Новицька І. В. Вплив «Темної тріади» особистісних властивостей на формування упередженості у суб'єкта спілкування. Вісник Дніпропетровського університету ім. Альфреда Нобеля. Дніпро : ДНУ, 2014. № 1 (7). С. 69 – 72.

39. Нога В.Ф. Психологічний захист від маніпулювання як важлива складова комунікативної компетентності фахівця суб'єкт-суб'єктних відносин. Науковий

часопис Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова: Збірник наукових праць / Нац. пед. ун-т ім. М.П. Драгоманова. Київ, 2008. Сер. 12: Психологічні науки. Вип. 21 (45). С. 17–23.

40. Павленко В. М. Психологія толерантності особистості (на матеріалі дослідження студентів): монографія. Полтава: ФОП Мирон І. А., 2014. 244 с.

41. Петрик В.М. Сугестивні технології маніпулятивного впливу: навч. посіб. / В.М. Петрик та ін.; за заг. ред. Є.Д. Скулиша ; 2-е вид. Київ: ВІПОЛ, 2011. С. 10–11.

42. Подшивайлова Г. М. Мовні засоби маніпулятивного впливу в політичному дискурсі (на матеріалі друкованих російськомовних ЗМІ України): автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.02. Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Ін-т філол. Київ, 2019. 20 с

43. Пилат Н. І. , Сеник О. М. , Кривенко І. С. Українськомовна адаптація короткої версії опитувальника особистісного нарцисизму (NPI-16): аналіз психометричних показників. Наукові студії із соціальної та політичної психології. Львів : УКУ. № 48 (51). С. 76 – 89.

44. Праченко О.К. Психологічні особливості комунікативного компоненту гендерної толерантності в юнацькому віці. Fundamental and applied researches in

45. Прокопенко Б.В. Маніпулятивні технології в інформаційній війні: проблеми захисту. Філософія науки: традиції та інновації. 2017. № 1 (15). 99–110.

46. Прокоф'єва О. О. Юнаки як суб'єкти маніпулятивних міжособистісних стосунків. Збірник наукових праць К-ПНУ імені Івана Огієнка, Інституту психології імені Г.С. Костюка НАПН України Проблеми сучасної психології. 2019. 2(6). 194–203.

47. Прокоф'єва О.О. Психологічні умови запобігання маніпулятивним міжособистісним стосункам у юнацькому віці: автореф. дис.канд. психол. наук: спец. 19.00.07. «Педагогічна та вікова психологія». Київ, 2010. 20с.

48. Романів Т Особливості прояву маніпулятивної поведінки у студентському віці. Точка доступу:

49. Савчин М. В. Психологія відповідальної поведінки: монографія / М. В. Савчин. ІваноФранк. : Місто НВ, 2008. 280 с.

50. Свєрбіхіна А. Г. Особливості міжособистісних відносин у студентів з різним рівнем макіавеллізму. Психологія і педагогіка: методика та проблеми практичного застосування. 2013. Вип. 31. С. 54-58.

51. Ситнік С.В. Психологія міжособистісної взаємодії: монографія. Одеса: ФОП Бондаренко М.О., 2020. 350 с.

52. Ситник С. Емпатія як регулятор міжособистісної взаємодії. Наукові праці Міжрегіональної Академії управління персоналом. Психологія, (4 (53), 70-78.

53. Ситнік С., Чебикін О. Особливості міжособистісної взаємодії психологів з різним рівнем соціального інтелекту. Наука і освіта. 2020. №1. С. 41-48.

54. Сучасні технології та засоби маніпулювання свідомістю, ведення інформаційних війн і спеціальних інформаційних операцій: навч. посіб. / В.М. Петрик, В.В. Остроухов, О.А. Штоквиш та ін. Київ: Росава, 2016. 200 с.

55. Татенко В. Соціально-психологічні механізми впливу людини на людину. Соціальна психологія. 2003. № 1. С. 60–72.

56. Татенко В.О. Соціальна психологія впливу: монографія. Київ: Міленіум, 2008. 216 с

57. Чуйко Г.В., Чаплак Я.В. Міжособистісна довіра як передумова партнерських стосунків між людьми. Психологічний часопис / за ред. С.Д. Максименка. Київ : Інститут психології ім. Г.С. Костюка, 2020. No 1. Вип. 6. С. 29–39.

58. Шкала макіавеллізму особистості, Mach-IV. URL: <https://psytests.org/darktriad/machiv.html> (дата звернення: 26.11.2024)

59. Шокер Р. І. , Власенко Ю. К. Феномен макіавеллізму в сучасному науковому дискурсі // Інтелект. Особистість. Цивілізація. Кривий Ріг : Донецький

національний університет економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського, 2017. № 14. С. 70 – 77.

60. Шостром Е. Людина-маніпулятор. Внутрішня подорож від маніпуляції до актуалізації / Переклад з англ. Н. Шевчук, Р. Римський. К.: PSYLIB, 2003. 129 с. Режим доступу: <https://mozilla-team.org.ua/chitati-onlajn-lyudina-manipulyator->

61. G

62. Dike Charles C., MD, MPH, MRCPsych Geis F.L. Machiavellianism. Dimensions of personality. N.Y. : WileyInterscience Publ., 1978. P. 305–364.

63. DePaulo, B. M., & Kashy, D. A. Everyday lies in close and casual relationships. Journal of Personality and Social Psychology. 1998. № 74(1). P. 63–79.

64. J

65. Karkoulian S., Samhat A., Messarra L. The relationship between Machiavellianism and career development. Journal of Organizational Culture, Communications and Conflict. 2010. № 14 (1). P. 1–11.
Kraut R. E. Machiavellianism in Parents and Their Children. Journal of Personality and Social Psychology. 1976. Vol. 33. № 6, 782–786.

66. P

a

67. Robinson P.W. Manipulating parents; tactics used by children of all – ages and ways parents can turn the tables. Prentice-Hall, 2021. 276 p.

68. Zin S. M., Ahmad N., Ngah N. E., Ismail R., Abdullah I. H. T., Ibrahim N. Effects of Machia-vellianism on Ingratiation in Organizational Settings. Canadian Social Science. 2011. № 7(2). P. 183–190. URL: https://www.academia.edu/26522638/Effects_of_achiavellianism_on_Ingratiation_in_Orgnizational_Settings

ti

h

M

W

e

ДОДАТКИ

Додаток А

Опитувальник «Шкала макіавеллізму MACH-IV» Р. Крісті та Ф. Л. Гейз

Перед вами набір тверджень. Кожне з них відображає поширену думку, а тому не може бути правильним чи неправильним. Можливо, ви погодитесь із деякими твердженнями, а з іншими — ні. Уважно прочитайте всі висловлювання. Потім зазначте ступінь вашої згоди або незгоди з кожною думкою. Намагайтеся рідше обирати варіант «Важко відповісти».

1. Розкривати іншим справжню причину своїх дій потрібно лише в тому випадку, якщо це корисно для вас.
2. Найкращий спосіб отримати від людей те, що вам потрібно, — говорити їм те, що вони хочуть почути.
3. Людина повинна робити щось лише тоді, коли впевнена, що це морально виправдано, тобто правильно з погляду етики.
4. Більшість людей, по суті, добрі та порядні.
5. У загальному сенсі всі люди мають пороки, і це обов'язково проявиться з часом.
6. Чесність — найкраща політика в будь-якій ситуації.
7. Неприпустимо виправдовувати людину, яка бреше іншому заради досягнення власних цілей.
8. Зазвичай люди не хочуть працювати на повну силу без примусу з боку.
9. Краще займати скромне становище та бути чесним, ніж бути впливовим і нечесним.
10. Коли просиш когось щось зробити для тебе, краще вказати справжню причину, чому це необхідно, ніж вигадувати більш вагомі аргументи.

11. Більшість із тих, хто досяг високого становища в суспільстві, є порядними й морально бездоганними людьми.
12. Людина, яка повністю довіряє іншій людині, сама провокує неприємності.
13. Більшість злочинців відрізняються від інших людей переважно тим, що вони недостатньо розумні, тому й попадаються.
14. Більшість людей — сміливі.
15. Підлецування до потрібних людей — це прояв мудрості.
16. Можна бути доброю людиною у всіх аспектах.
17. Ті, хто вважають, що більшість людей — простачки, яких легко обдурити, помиляються.
18. Для того, хто хоче зробити кар'єру, головне — не добре працювати, а вміти обходити формальності й заради досягнення мети не боятися дрібних порушень.
19. Невиліковно хворих людей, за їхньої згоди, можна позбавляти життя.
20. Більшість людей легше забувають про смерть власних батьків, ніж про втрату своєї власності.

Опитувальник «Шкала маніпулятивного ставлення» Т. Банта

Уважно прочитайте твердження опитувальника. Варіанти відповідей на всі твердження подані у спеціальному бланку. Якщо ви вважаєте, що твердження є правильним і відповідає вашому уявленню про себе та інших людей, то у бланку відповідей навпроти номера твердження відзначте ступінь вашої згоди з ним, використовуючи запропоновану шкалу від 1 до 5 балів.

1. Більшість людей відповість грубістю на грубість.
2. У більшості випадків люди не вірять у щось нове, доки не випробують це на собі.
3. Той, хто повністю довіряє іншим людям, часто опиняється у скрутному становищі.
4. Більшість людей працюють на повну силу лише тоді, коли їх змушують це робити.
5. Навіть найогидніші злочинці мають хоч краплю порядності.
6. Кожна нормальна людина буде боротися за те, що для неї важливо, навіть якщо це коштуватиме їй робочого місця (не замислюючись про наслідки).
7. Більшість людей не замислюється про те, що для них погано, а що добре.
8. Деякі з найяскравіших людей мають найогидніші пороки.
9. Більшість людей значно легше забувають смерть своїх батьків, ніж втрату власності.
10. Багато людей люблять хизуватися, коли для цього немає достатніх підстав.
11. Більшості людей подобається долати складні ситуації.
12. Більшість людей відрізняються хоробрістю.
13. Природа так створила людину, що вона здатна досягти менше, ніж їй би хотілося.

14.Найбільша різниця між злочинцями та іншими людьми полягає в тому, що злочинці були настільки нерозумні, що дозволили себе спіймати.

15.Найкращий спосіб порозумітися з людьми — говорити їм те, що вони хотіли б почути.

16.Безпечніше пам'ятати, що люди мають пороки, які проявляються в найнесподіваніших ситуаціях.

17.За своєю природою люди добрі.

18.Хибно вважати, що у світі щохвилини народжуються негідники.

19.Для людської природи характерно діяти лише з вигодою для себе.

20.Більшість людей задовольняється тим, що схоже на правду, але не є нею.